

SAVONIA-AMMATTIKORKEAKOULU
LIIKETALOUS, KUOPIO

MAANVILJELYN JA KONEURAKOINNIN YHDISTÄMINEN
– suuntaa antava liiketoimintasuunnitelma Kuttaniemen maatilalle

Tea Jukarainen
Mari Tolonen
Tradenomin opinnäytetyö
Toukokuu 2010

SAVONIA-AMMATTIKORKEAKOULU LIIKETALOUS, KUOPIO Koulutusohjelma, suuntautumisvaihtoehto (jos on) Liiketalouden koulutusohjelma		
Tekijä(t) Tea Jukarainen ja Mari Tolonen		
Työn nimi Maanviljelyn ja koneurakoinnin yhdistäminen – suuntaa antava liiketoimintasuunnitelma Kuttaniemen maatilalle		
Työn laji Opinnäytetyö	Päiväys 17.5.2010	Sivumäärä 67 + 4
Työn ohjaaja(t) Jari-Pekka Jääskeläinen ja Seppo Pitkänen		Toimeksiantaja Tatu Huttunen
Tiivistelmä <p>Tämä opinnäytetyö on tehty yrittäjä Tatu Huttusen pyynnöstä. Hänen tämän hetkinen koneyritys on aloittanut toimintansa keväällä 2009. Yrittäjän kotitalalla Kuttaniemellä on tarkoitus toteuttaa lähivuosina sukupolvenvaihdos, jolloin Tatu Huttunen siirtyisi tilalle maatilayrittäjäksi tehden koneurakointia sivutoimisesti.</p> <p>Opinnäytetyön tavoitteena on olla suuntaa antavana selvityksenä tulevasta yritystoiminnasta. Tarkoitus on, että yrittäjä Tatu Huttunen voi käyttää työtä yritystoimintaa koskevan päätöksenteon tukena. Toinen työn keskeinen tavoite on perehdyttää Tatu Huttunen ja hänen vanhempansa tulevaan sukupolvenvaihdosprosessiin.</p> <p>Teoriaosuudessa käsittelemme maataloutta ja viljanviljelyä Suomessa sekä maarakennusta ja koneurakointia. Selvitämme työssä myös yhtiöittämistä ja sukupolvenvaihdosta, mutta rajaamme työn ulkopuolelle niiden verotukselliset ja juridiset tekijät. Teoriaosuus johdattaa lukijan kohdeyritysten toimintaan ja on pohjana liiketoimintasuunnitelmalle.</p> <p>Liiketoimintasuunnitelma on opinnäytetyön keskeinen osa. Suunnitelma on tehty perustuen kuviteltuun tilanteeseen, jossa kohdetila on Tatu Huttusen omistuksessa, ja sitä varten on haastateltu yrittäjää ja hänen vanhempiaan. Selkeyden vuoksi käsittelemme liiketoimintasuunnitelmassa maataloutta ja koneurakointia rinnakkain. Suunnitelman päätelmissä käsittelemme molempia toimialoja yhdessä kooten liiketoimintasuunnitelman yhdeksi kokonaisuudeksi.</p> <p>Käsittelemämme aiheet ovat jo opinnäytetyöprosessin aikana herättäneet yrittäjissä kysymyksiä, joita on mietittävä tarkasti lähivuosina. Opinnäytetyö on myös auttanut yrittäjiä hahmottamaan tulevia prosesseja Kuttaniemen tilalla. Liiketoimintasuunnitelmaa voitaneen käyttää apuna sukupolvenvaihdoksen yhteydessä.</p>		
Asiasanat Maatalous, koneurakointi, yhtiöittäminen, sukupolvenvaihdos, liiketoimintasuunnitelma		
Huomioitavaa		

SAVONIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES UNIT OF BUSINESS AND ADMINISTRATION, KUOPIO Degree Programme, option Business and Administration		
Author(s) Tea Jukarainen and Mari Tolonen		
Title of study Integration of farming and excavator contracting – a tentative business plan to farm Kuttaniemi		
Type of project	Date	Pages
Thesis	17.5.2010	67 + 4
Supervisor(s) of study		Executive organisation
Jari-Pekka Jääskeläinen and Seppo Pitkänen		Tatu Huttunen
Abstract <p>This research was done at the request of entrepreneur Tatu Huttunen. His current excavator company was established in the spring of 2009. According to plans a change of generation will take place at the entrepreneur's home farm Kuttaniemi during the next few years. The intention of Tatu Huttunen is to become a farm entrepreneur making excavator contracting a sideline.</p> <p>The objective of this thesis was to draw up a tentative report on Tatu Huttunen's future enterprise. The aim was that as an entrepreneur Tatu Huttunen would benefit from this thesis and could use it to support entrepreneurial decision making. Another essential aim was to orientate Tatu Huttunen and his parents in the process of change of generation.</p> <p>The theoretical part deals with agriculture and cultivation of grain in Finland. In addition, the theoretical part discusses earthworks and excavator contracting as well as corporatization and change of generation. Taxation and legal aspects are excluded from the thesis. The theoretical part introduces the reader to the target companies' entrepreneurship and lays ground for the business plan.</p> <p>The business plan is an integral part of the thesis. The Plan has been drawn up a hypothetical situation where the target farm is owned by Tatu Huttunen. In the business plan agriculture and excavator contracting are discussed in parallel. In the conclusions of the business plan the two sectors are combined into a single entity.</p> <p>The topics discussed have already raised questions which the family of entrepreneurs have to consider carefully in the next few years. The thesis has also helped the entrepreneurs to perceive the future processes of the farm Kuttaniemi. The business plan could be used to help in the context of generational change.</p>		
Keywords Agriculture, machine contractors, corporatization, change of generation, business plan		
Note		

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
1.1	Työn tausta ja tavoitteet	6
1.2	Viitekehys ja toteutus.....	7
1.3	Haastattelu.....	8
1.4	Rakenne.....	9
2	MAATALOUS JA MAARAKENNUS.....	11
2.1	Maatalous Suomessa	11
2.1.1	EU:n maatalouspolitiikka	12
2.1.2	Tuet ja avustukset	13
2.2	Viljan viljely Suomessa	15
2.2.1	Viljan käyttö ja laatu.....	16
2.2.2	Viljelyprosessi	17
2.2.3	Maanviljely tulevaisuudessa	20
2.3	Maarakennus	21
2.3.1	Maarakennusalan nykytila Suomessa	22
2.3.2	Maarakennusalan tulevaisuuden näkymiä	23
3	YRITYS JA SEN SUKUPOLVENVAIHDOS	26
3.1	Yritysmuoto	26
3.2	Maatilan yritysmuodon valinta	28
3.3	Yleistä sukupolvenvaihdoksesta	29
3.4	Maatilan sukupolvenvaihdos.....	30
3.4.1	Nuoren viljelijän aloitustuki	31
3.4.2	Luopumistuki	33
4	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	36
4.1	Lähtökohtatilanne.....	37
4.1.1	Maatalous.....	37
4.1.2	Koneyritys.....	38
4.2	Toimintaympäristö ja sen kehitysnäkymät	39
4.2.1	Maatalouden toimintaympäristö ja sen kehitysnäkymät.....	39
4.2.2	Koneyrityksen toimintaympäristö ja sen kehitysnäkymät.....	41
4.3	Visio ja strategia.....	42
4.3.1	Maatalouden visio ja strategia	42
4.3.2	Koneyrityksen visio ja strategia.....	43
4.4	Tuote- ja toimintasuunnitelma	43

4.4.1	Maatalouden tuote- ja toimintasuunnitelma	43
4.4.2	Koneyrityksen tuote- ja tuotantosuunnitelma	45
4.5	Talous- ja henkilöstösuunnitelma	46
4.5.1	Maatalouden talous- ja henkilöstösuunnitelma	47
4.5.2	Koneyrityksen talous- ja henkilöstösuunnitelma	48
4.6	Maatalouden ja koneyrityksen markkinointisuunnitelma	50
4.7	SWOT -analyysi	51
4.7.1	Maatalouden vahvuudet	51
4.7.2	Koneyrityksen vahvuudet	51
4.7.3	Maatalouden heikkoudet	52
4.7.4	Koneyrityksen heikkoudet	52
4.7.5	Maatalouden mahdollisuudet	53
4.7.6	Koneyrityksen mahdollisuudet	53
4.7.7	Maatalouden uhat	54
4.7.8	Koneyrityksen uhat	54
4.8	Päätelmät	55
5	POHDINTA	58
	LÄHTEET	62
	LIITE 1 Haastattelun runko	68
	LIITE 2 Viljelyn laskelmat	69
	LIITE 3 Kaivinkoneurakoinnin laskelmat	70
	LIITE 4 Investointilaskelmat	71

1 JOHDANTO

Yrittäjyydellä on pitkät perinteet Suomessa. Yritykset ovat mukana uuden toiminnan luomisessa ja siten varmistamassa hyvinvointia yhteiskunnassamme. Suurten ikäluokkien ikääntyessä yhä useampi yritys joutuu miettimään tulevaisuuden ratkaisuja, joista yhtenä mahdollisuutena on sukupolvenvaihdos. Nuorille yrittäjille onkin nyt erityisen paljon tarvetta niin yritysten jatkajina kuin uusien yritysten perustajina.

Maaseudulla ei yleensä ole isoja yrityksiä työllistämässä ihmisiä, joten pienten yritysten olemassa olo on elintärkeää. Maatalous on ollut perinteisesti maaseudun näkyvimpiä aloja. Maatilat ovat työllistäneet viljelijäperheen sekä satunnaisesti ulkopuolisia työntekijöitä. Nykyään maatalouden sivuelinkeinot ovat yleistyneet ja työtä tehdään myös tilan ulkopuolella.

1.1 Työn tausta ja tavoitteet

Tämän opinnäytetyön toimeksiantaja on koneyrittäjä Tatu Huttunen sekä osittain hänen vanhempansa Iris ja Jukka Huttunen. Opinnäytetyö on kirjoitettu Tatu Huttusen pyynnöstä hänen tulevaisuuden suunnitelmiaan koskevan päätöksenteon tueksi. Yhtenä työn tarkoituksena on valmistella kohdeyrityksemme nykyisiä maatilayrittäjiä sekä tulevaa yrittäjää edessä olevaan sukupolvenvaihdosprosessiin. Tässä opinnäytetyössä keskitymme siihen, millainen yrityksen tilanne tulisi olemaan sukupolvenvaihdoksen jälkeen.

Sukupolvenvaihdoksen yhteydessä on laadittava valtuutetun henkilön tekemä elinkeinosuunnitelma, joka sisältää pitkälti samoja asioita kuin opinnäytetyömme liiketoimintasuunnitelma. Perehdymme myös erilaisiin yritysmuotoihin ja pyrimme tuomaan esille, mikä olisi paras yritysmuoto kohdeyrityksellemme. Opinnäytetyön kautta meillä on mahdollisuus tutustua lähemmin pienen yrityksen toimintaan, sillä opinnoissamme tätä aihetta on käsitelty vain sivuten. Tärkeänä kimmokkeena opinnäytetyön tekemiseen on sukulaisuussuhde yrittäjiin, kiinnostus pienyrittäjyyteen sekä työn käytännönläheisyys.

Toiminimi Tatu Huttunen on perustettu vuonna 2009 ja sen päätoimialana on tällä hetkellä kaivinkoneurakointi. Vuoteen 2020 mennessä yrittäjän kotitalalla Karttulassa tullaan tekemään sukupolvenvaihdos, jolloin Tatu Huttunen on tämän hetken suunnitelmien mukaan tarkoitus jäädä tilalle maanviljelijäksi. Tilan tämän hetkisiä viljelijöitä ovat Iris ja Jukka Huttunen. Tulevaisuudessa tavoitteena onkin, että päätoimena tilalla olisi viljanviljely, ja koneyrityksyys jäisi maatalan sivuelinkeinoksi. Näin ollen koneyritys olisi osa maatalouden verotusta.

1.2 Viitekehys ja toteutus

Työn teoreettisena viitekehyksenä on maanviljelyyn, maarakennukseen, pienyrityksyyteen, sukupolvenvaihdokseen liittyvät teemat sekä liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelma on työväline, jonka avulla kartoitetaan yrityksen nykytila ja tulevaisuuden suuntia. Näiden perusteella voidaan tehdä kehityssuunnitelmia ja konkreettisia toimintamalleja. Opinnäytetyömme sisältää kohdeyritysten toimintaan liittyvää ja sitä pohjustavaa teoretietoa.

Opinnäytetyömme ei ole kvalitatiivinen tai kvantitatiivinen. Työ on kirjoituspöytä tutkimus ja teoriaa tulemme keräämään erilaisista julkaisuista sekä internetistä. Työssämme pyrimme käyttämään artikkeleita, kirjoja ja muuta painettua materiaalia mahdollisimman monipuolisesti. Maatalan yritystoiminnassa ja sen sukupolvenvaihdoksessa on muusta yritystoiminnasta poikkeavia käytäntöjä ja säädöksiä. Sukupolvenvaihdosta käsitellessämme käytämme pääasiassa Osuuspankin julkaisemaa Sukupolvenvaihdoksen opasta, joka käsittelee nimenomaan maatalan sukupolvenvaihdosta. Pyrimme tapaamaan eri järjestöjen asiantuntijoita saadaksemme heiltä apua maanviljelyyn ja maatilayrityksyyteen liittyvissä asioissa, sillä emme tunne alaa hyvin.

Opinnäytetyömme on myös tuotoksellinen teos, sillä työmme keskeinen osio on liiketoimintasuunnitelma maatilayritykselle. Tuotosta on tarkoitus käyttää hyväksi yrityksen liiketoiminnassa. Liiketoimintasuunnitelman runkona käytämme Finnveran julkaisemaa työkirjaa: Miten laaditaan hyvä Liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelmaa varten haastattelemme Kuttaniemen tilan tämän hetkisiä viljelijöitä Iris ja Jukka Huttusta maatalan nykytilasta ja Tatu Huttusta koneyrityksen nykytilasta sekä tulevaisuudesta. Kaikkia edellä mainittuja haastattelemme kohdetilan

tulevaisuuteen liittyvistä asioista. Olemme koonneet Finnveran työkirjan pohjalta haastattelurungon. Liitteestä 1 nähdään haastattelun keskeiset kysymykset.

Rajallisten resurssien ja keskeisten tavoitteiden vuoksi opinnäytetyön teorian ulkopuolelle on rajattu sukupolvenvaihdon verotukselliset ja juridiset asiat. Emme tarkastele myöskään yritysmuotojen verotuksellisia asioita. Rajaamme työme ulkopuolelle lisäksi kohdeyrityksemme metsätalouden ja vuokramökkitoiminnan. Toimeksiantajan pyynnöstä emme tuo tässä työssä esille yritysten varoja, velkoja ja muita vastaavia taloudellisia lukuja. Liitteissä 2, 3 ja 4 olevat luvut ovat osittain alueen yleisiä hintoja (esim. pellon vuokra ja viljan hinnat) ja osittain nykyisen maatilán ja koneyrityksen tämän hetkiseen tilanteeseen pohjautuvia lukuja.

1.3 Haastattelu

Tässä työssä yhtenä tiedonkeruumenetelmänä on haastattelu, jota käytämme liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa. Teemahaastattelu soveltuu hyvin tämän opinnäytetyön tekemiseen muun muassa siitä syystä, että käsiteltävät toimialat ovat meille entuudestaan osittain vieraita. Haastattelutilanteissa pystymme tarvittaessa esittämään täydentäviä kysymyksiä, joiden avulla hahmotamme paremmin käsiteltävät aiheet.

Haastattelu poikkeaa huomattavasti muista tiedonkeruumenetelmistä, sillä siinä ollaan suorassa kielellisessä vuorovaikutuksessa tutkittavan kanssa. Asialla on monia vahvuuksia ja heikkouksia. Merkittävin vahvuus lienee haastattelun joustavuus tilanteesta ja haastateltavasta riippuen. Haastattelutilanteessa on mahdollista säädellä aiheiden järjestystä sekä tulkita vastauksia eri tavalla kuin esimerkiksi postikyselyssä. Yksi haastattelun vahvuus on vastaajien suurempi osallistuvuus, ja tarpeen vaatiessa vastaajaan voidaan ottaa yhteyttä myöhemminkin. Haastattelun etuihin kuuluu myös haastateltavan mahdollisuus tulkita vastaajaa eleiden ja ilmeiden avulla. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 204–206.)

Suurimpia heikkouksia haastattelussa on sen vaatima kokonaisaika. Ennen haastattelua aikaa kuluu haastattelijan roolin opetteluun sekä haastattelun suunnitteluun. Itse haastattelu vie joskus jopa tunteja, unohtamatta aineiston käsittelyn vaativaa työpanosta. Haastatteluun sisältyy monia virhelähteitä, jotka voivat johtua

haastattelijasta, vastaajasta tai tilanteesta kokonaisuutena. Haastattelun luotettavuuskin saattaa heikentyä. Tämä voi johtua esimerkiksi siitä, että vastaaja antaa sosiaalisesti suotavia vastauksia. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 205, Routio 2007.)

Haastattelu soveltuu tiedonkeruumenetelmäksi, jos tutkimusasetelma ei ole tarkasti määritelty, kyseessä on vähän kartoitettu alue tai asia, jota ei tunneta hyvin. Tällöin tutkijan on vaikea arvata vastauksia tai niiden suuntia etukäteen. Haastattelussa, monista muista tutkimustavoista poiketen, tutkijalla on mahdollisuus esittää täsmentäviä kysymyksiä. Tämä edistää sekä vastaamista että vastausten ymmärtämistä. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 205, Routio 2007.)

Haastattelu voi tuoda vastaajan puolelta esiin myös sanatonta kokemustietoa, jota haastateltava ei välttämättä suoranaisesti ole kysynyt. Haastattelu saattaa helpottaa vastaamista kysymyksiin laatuina kuvailtavista asioista tai vaikeasti sanoin esitettävistä psyykkisistä tuntemuksista, sillä kirjoittamisen sijaan vastaukset voi antaa suullisesti. Haastattelu on sopiva menetelmä myös silloin, kun haastateltavien joukossa on lapsia tai muita henkilöitä, joilla on vaikeuksia antaa vastauksia kirjallisesti. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 205, Routio 2007.)

Teemahaastattelu on yksi haastattelumuoto. Siinä aiheet kohdennetaan tiettyihin teemoihin, joiden varassa keskustelunomainen haastattelu etenee. Teemahaastattelu ei ole sidoksissa kvalitatiiviseen tai kvantitatiiviseen tutkimusmenetelmään. Käsite teemahaastattelu ei kerro myöskään haastattelukertojen määrää tai kuinka perinpohjaisesti teemoihin paneudutaan. Teemahaastattelussa ei kysymyksillä ole tarkkaa muotoa tai järjestystä, mutta ei silti ole täysin vapaamuotoinen. Se korostaa haastateltavaa ja tuo hänen näkemyksensä esiin. Teemahaastattelua käytettäessä huomioidaan ihmisten tulkinnat asioista sekä asioiden merkitykset heidän kannaltaan. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 48)

1.4 Rakenne

Luvussa kaksi kerromme maatalous- ja maarakennusaloista. Käsittelemme luvussa maataloutta Suomessa, EU:n maatalouspolitiikkaa sekä tukia ja avustuksia. Tuomme esille myös viljan viljelyn pääpiirteet ja viljelyprosessin vaiheet. Lisäksi kerromme maarakennusosalalle tyypillisistä ominaisuuksista, sekä luonnehdimme molempien

alojen tulevaisuuden näkymiä. Luku kolme sisältää teoriaa pienyrityksestä ja yritysmuodonvalinnasta. Selostamme luvussa myös sukupolvenvaihdon kulkua erityisesti maatalan näkökulmasta. Kerromme myös maatalan sukupolvenvaihdokseen olennaisesti kuuluvista tuista.

Luku neljä on työmme pääpainopiste. Luku koostuu liiketoimintasuunnitelmasta käsittäen suunnitelmat maatalan ja koneyrityksen osalta. Selkeyden vuoksi käsittelemme kohdeyrityksiä rinnakkain. Lähtökohtatilannetta lukuun ottamatta liiketoimintasuunnitelma koskee kuviteltua tilannetta noin 5–10 vuoden päästä, jolloin tilalla on tehty sukupolvenvaihdos ja Tatu Huttunen toimii tilalla yrittäjänä. Koska tulevaisuudesta on vaikea sanoa, mikä esimerkiksi maatalouden tilanne on kymmenen vuoden kuluttua, käytämme suunnitelmien laadinnassa tämän hetkisiä tietoja. Liiketoimintasuunnitelman yhtenä osana on SWOT -analyysi, jossa kerrotaan yritysten vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Liiketoimintasuunnitelman lopuksi pyrimme yhdistämään molemmat toimialat ja kokoamaan liiketoimintasuunnitelman yhdeksi kokonaisuudeksi.

Luvussa viisi esitämme pääasiallisesti liiketoimintasuunnitelman ja alojen tulevaisuuden näkymien pohjalta tehdyt päätelmät. Luonnehdimme luvussa myös opinnäytetyöprosessin etenemistä. Peilaamme tavoitteita lopputulokseen ja kuvailemme työn onnistumista omasta ja toimeksiantajan näkökulmasta.

2 MAATALOUS JA MAARAKENNUS

Työmme pääpainopisteinä ovat maatalous ja maanviljely. Kerromme niiden historiasta, nykytilasta ja tulevaisuudesta Suomessa ja erityisesti Itä-Suomen alueella. Keskitymme tarkastelemaan kohdeyrityksen tilannetta näistä näkökulmista. Käsitlemme myös maarakennusalan eri vaiheita Suomessa. Työssämme keskitymme kuvailemaan toimeksiantajan yritystä pääpiirteittäin. Tulevaisuudessa kohdeyrityksessä on tarkoitus yhdistää nykyinen maatilayritys ja koneyritys, joten keskitymme tähän prosessiin ja sen tuomiin haasteisiin ja mahdollisuuksiin.

2.1 Maatalous Suomessa

Suomi on ollut maatalousvaltio suurimman osan historiaansa. Sata vuotta sitten yli puolet Suomen väestöstä työskenteli maatalouden parissa. Voimakkaan teollistumisen jälkeen maanviljelijöistä tuli maataloustuottajia ja maataloustuottajain vaihe kesti aina vuoteen 1995, jolloin Suomi liittyi Euroopan Unioniin. Tuotantokeskeiset maatilat ovat sittemmin muuttuneet markkinoiden ja asiakkaiden ohjaamiksi yrityksiksi. (Haapanen, Heikura & Leino 2004, 15.)

Maatalous yhdistyi 1990-luvulle tultaessa monimutkaiseen yleispoliittiseen verkkoon, jossa oli vaikea kehittyä omatoimisesti. Säädöksillä rajoitettiin lähes kaikkea, mikä liittyi tuotantoon ja kehittämiseen. Vilja oli hintatakuun piirissä ainoa tuotannonhaara, jota ei rajoitettu, koska sen ylituotannon vienti oli halvempaa kuin jalostaminen. Suomen maatalouspolitiikka muuttui merkittävästi vuoden 1995 vaihteessa, kun Suomesta tuli Euroopan Unionin jäsen. Silloin hävisi takuuhintajärjestelmä, jossa hinta tuotteelle oli määrätty ennalta. Samalla maataloustukien määrä kuitenkin nousi huomattavasti. (Haapanen, Heikura & Leino 2004, 24–25.)

Maaseudulla liiketoiminta on ollut perinteisesti maa- ja metsätaloutta. Aluksi sitä on harjoitettu oman perheen toimeentulomallia ja sen jälkeen on erikoistuttu yrittämiseen. Myös palkkatyöllä on ollut suuri merkitys maaseudun perinteissä sivutoimien kasvaessa. Koska maaseuduilla on tarjolla vähemmän palkkatyötä kuin kaupungeissa, maatilojen ja pienten yrittäjien merkitys työllistäjänä on huomattava. (Kuhmonen & Niittykangas 2008, 70–79.)

Tilastokeskuksen mukaan viljan viljelyyn keskittyneitä maatiloja oli vuonna 1990 reilu 35 000 ja vuonna 2000 niitä oli hieman reilu 27 000. Vuonna 2008 viljatilojen määrä oli noin 28 000. (Tilastokeskus 2009, 156.) Taulukosta 1 käy ilmi, että viljatilojen määrä ei ole pudonnut niin huomattavasti kuin eläintilojen määrä yleensä. Monialaisuus ja maatalouden ulkopuolella tapahtuva yritystoiminta on kasvanut nopeasti. Vuonna 2004 yli neljännes tiloista ilmoitti harjoittavansa muuta yritystoimintaa maatalouden lisäksi (Haapanen, Heikura & Leino 2004, 26).

Taulukko 1. *Maatilat tuotantosuunnan mukaan 1990–2008 (Tilastokeskus 2009, 156).*

Maatilatilan tuotantosuunta				
Vuosi	Lypsykarja- talous	Sika- talous	Viljan viljely	Erikoiskasvi- tuotanto
1990	43 564	7 081	35 218	4 694
2000	22 913	4 316	27 510	4 386
2008	12 455	2 309	28 478	3 927

2.1.1 EU:n maatalouspolitiikka

Alussa Euroopan yhteisen maatalouspolitiikan tavoitteena oli kehittää EU:n maataloudesta omavarainen. Nykyään pyritään tuottamaan maataloustuotteita markkinoiden tarpeiden mukaisesti. EU:n maatalouspolitiikan keskeisenä tavoitteena on turvata elintarvikkeiden kohtuulliset hinnat ja niiden saatavuus kuluttajille. Näiden toteuttamiseen on käytetty tukijärjestelmiä, hallinnollisia hintoja ja maataloustuotteiden investointijärjestelmää. EU:n maataloustuotteiden hinnat ovat olleet viime aikoina lähes keskimääräisten markkinahintojen tasoa. (Maa- ja metsätalousministeriö 2010.)

Euroopan unionin maatalouspolitiikassa otetaan huomioon kuluttajien, mutta myös viljelijöiden tarpeet. Koska maatiloja ja metsiä on suurin osa Euroopan maa-alasta, ovat ne elintärkeitä niin terveydellemme kuin taloudellemmekin. EU:n maatalouspolitiikalla pyritään siihen, että maanviljely kulkee käsi kädessä ympäristönsuojelun kanssa. Maatalouspolitiikalla kehitetään maaseudun sosiaalista ja

taloudellista rakennetta ja se on ratkaisevassa asemassa, kun etsitään ongelmakohtia ilmastomuutoksesta, vesihuollosta ja luonnon monimuotoisuudesta. EU:n maatalouspolitiikan tavoitteena on, että elintarvikkeiden tuottajat pärjäisivät omillaan maailmanmarkkinoilla. (Euroopan unionin portaali 2010.)

EU:n yhteisen maatalouspolitiikan tavoitteet pyritään saavuttamaan yhteisöpolitiikan keinoja käyttäen. Yksittäisellä jäsenmaalla ei voi olla tukijärjestelmiä, jotka poikkeavat yhteisen maatalouspolitiikan tavoitteista, sillä EU:n yksinomainen toimivalta ulottuu myös maatalouspolitiikkaan. EU:n suorat tuet, maatalouden ympäristötuki ja luonnonhaittakorvaus ovat yhteisen maatalouspolitiikan tukimuotoja. (Maa- ja metsätalousministeriö 2010.)

2.1.2 Tuet ja avustukset

Muihin EU-maihin verrattuna Suomen maatalous on hyvin erilaista, sillä tuotantokustannukset ovat sängen suuret. Tuotantokustannuksiin vaikuttavia tekijöitä ovat pohjoisen sijainnin lisäksi pienemmät tilakoot tärkeimpiin kilpailijamaihin verrattuna sekä muut suomalaisen maatalouden erityispiirteet. Maatalouden myyntituloilla saadaan katettua vain osa kustannuksista. Tuilla on merkittävä vaikutus viljelijöiden tulonmuodostukseen, sillä maatalouden kokonaistuotannosta tukien osuus on keskimäärin 40 %. Maatalouden tuet muodostuvat kolmesta osasta:

- EU:n kokonaan rahoittamat tuet
- EU:n ja jäsenmaan yhteisesti rahoittamat tuet
- jäsenmaan kokonaan rahoittamat tuet eli kansalliset tuet.

(Maa- ja metsätalousministeriö 2010.)

EU:n kokonaan rahoittamista tuista merkittävin on tulotuet peltokasveille ja eläimille (CAP-tuet). Tulotuet maksetaan hehtaaria, eläintä/eläinyksikköä tai tuotettua määrää kohden. Niiden avulla pyritään turvaamaan tuotannon kannattavuus ja jatkuvuus. Luonnonhaittakorvaus (LFA-tuki) ja ympäristötuki ovat EU:n osittain rahoittamista tuista tärkeimmät. Näiden määrään ja merkitykseen vaikuttavia tekijöitä ovat sijainti ja tuotantosuunnat, mutta tuotannon laajuudella tai viljelijän muilla tuloilla ei ole vaikutusta. Tuotannon kannattavuutta turvataan budjettivaroin kaikissa EU-maissa. (Maa- ja metsätalousministeriö 2010.)

EU:n yhteistä maatalouspolitiikkaa rahoitetaan Euroopan maatalouden tukirahaston (maaloustukirahaston) ja Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahaston (maaseuturahaston) turvin. Maataloustukirahastosta rahoitetaan viljelijöiden saamien suorien tukien lisäksi interventiomenetelmiä ja vientitukia, joilla säännellään maatalousmarkkinoita. Maaseuturahastosta rahoitetaan maaseudun kehittämishankkeita, jotka ovat jäsenvaltioiden toteuttamia. (Maaseutuvirasto 2009, Ruotsalainen kansanpuolue 2009.)

Maataloustukirahaston maksamiin tukiin kuuluu sekä EU:n kokonaan että EU:n osaksi rahoittamia tukia. Maataloustukirahastosta rahoitetuista tuista merkittävin on tilatuki. Sen tavoite on taata viljelijöille tuotantosuunnasta riippumattomat vakaat tulot. Tuen saamiseksi tilalla on oltava tilatukioikeudet ja tukikelpoista alaa, joiden perusteella tilatuki maksetaan. Tuen määrä ei siis ole riippuvainen tuotannon määrästä. Maataloustukirahastosta rahoitetaan lisäksi tuotantosidonnaisia tukia kuten tärkkelysperunan tukea, energiakasvitukea sekä EU:n peltokasvien tuotantopalkkiota. Muihin maataloustukirahaston rahoittamiin tukiin kuuluvat esimerkiksi yrityksille, kunnille, kouluille ja järjestöille maksettava markkinatuki sekä tehtaille ja jalostajille maksettavat kuivattujen rehujen tuotantotuki sekä kuitupellavan ja hampun jalostustuki. (Maaseutuvirasto 2009.)

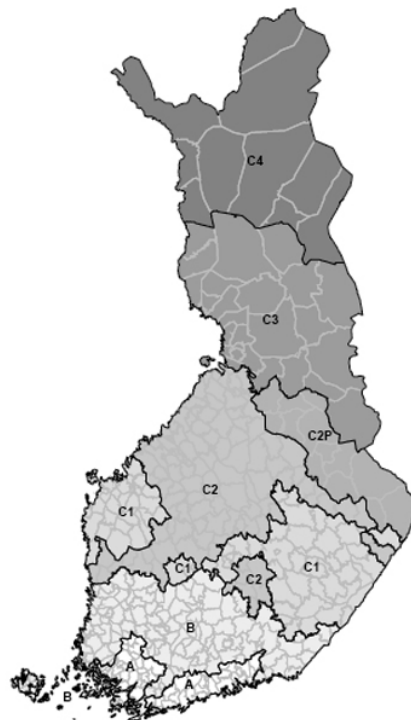
Maaseuturahastosta maksetaan EU:n osarahoittamia tukia. Maaseuturahaston kautta tuetaan yhteisön ja jäsenvaltion yhteisiä maaseudun kehittämisohjelmia. Suomessa näitä kehittämisohjelmia ovat Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma ja Ahvenanmaan maaseudun kehittämisohjelma. Maaseuturahasto rahoittaa osaksi Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelman mukaisia tukia, joista euromääräisesti suurimmat ovat Luonnonhaittakorvaus ja Ympäristötuki. Lisäksi maaseuturahasto osarahoittaa muun muassa Maaseudun yritystukia ja investointitukia sekä Nuoren viljelijän aloitustukea, josta kerromme enemmän sukupolvenvaihdon yhteydessä. (Maaseutuvirasto 2009.)

Kansallisten tukien käyttöönottoa ja niiden muutoksia varten on aina haettava komission ennakko hyväksyntä. Suomen maatalouden erityisolosuhteet huomioonottavan kansallisen tukijärjestelmän osat ovat:

- Etelä-Suomen kansallinen tuki
- pohjoinen tuki

- luonnonhaittakorvauksen kansalliset lisäosat
- maatalouden ympäristötuen kansalliset lisäosat

Edellä mainittujen lisäksi on muutamia muita kansallisia tukia esimerkiksi perunantuotannon kansallinen tuki. Tuet on porrastettu alueellisesti, ja Suomessa päätukialueita on seitsemän. Päätukialueet ovat etelästä pohjoiseen A, B, C1, C2, C2p, C3 ja C4 (Ks. Kuva 1). Karttula kuuluu alueeseen C2. (Maa- ja metsätalousministeriö 2010.)



KUVA 1: Tukialueet 2007. (Maatilatilastollinen vuosikirja 2007).

2.2 Viljan viljely Suomessa

Maatalouden toimintaympäristöön vaikuttavat niin ilmastolliset kuin teknologisetkin muutokset. Viljan viljely Suomessa on kausiluonteista ja monessa tilanteessa on toimittava sääolosuhteet huomioon ottaen. Toimintaympäristön muuttuessa myös omaan toimintaan ja osaamiseen sekä tilan koko elinkaaren suunnitteluun tulee kiinnittää huomiota (Rikkonen, Mäkinen, Suutarinen & Meriläinen. 2008, 9).

Tulevaisuudessa, kun maapallon ilmaston ennustetaan lämpenevän, ilmastomuutos vaikuttaa erityisesti kasvintuotantoon. Suomessa ilmastomuutoksella ennustetaan

olevan vaikutusta lämpötilojen nousuun, talven sateisiin, kasvukauden kuivuusjaksojen todennäköiseen lisääntymiseen sekä ilmastollisten äärirajojen muuttumiseen. Suuret lämpötilojen vaihtelut niin kesällä kuin talvellakin vaikuttavat viljelykasvien kasvukausiin merkittävästi: toiset lajit tarvitsevat paljon vettä menestyäkseen, kun taas toiset tulevat toimeen vähemmällä vesimäärällä. (Seppänen, Yli-Halla, Stoddard & Mäkelä 2008, 13–14.)

2.2.1 Viljan käyttö ja laatu

Suomessa viljojen keskisadot vaihtelevat vuosittain paljon ja niihin vaikuttavat sääolot sekä markkinatilanne. Viljoja käytetään ravintona ihmisille pääasiallisesti leipäviljana, eläimille rehuna ja teollisuudessa raaka-aineena. Joissakin tapauksissa viljaa on käytetty myös energiana. (Mäkelä & Yli-Halla 2008, 47.) Suomen yleisimmät viljalajikkeet ovat vehnä, ruis, kaura ja ohra, joita viljellään sekä syyskylvöisinä että kevätkylvöisinä. Keväällä kylvettävät viljat kasvavat yhden kasvukauden ja sato korjataan syksyllä. Syksyllä kylvettävät lajit orastuvat syksyllä ja talvehtivat sen jälkeen. Syyskylvöisten sato korjataan seuraavan kasvukauden syyskesällä. (Jokinen, Lukkari, Syrjälä-Qvist & Vuoristo 1992, 86–88; Mäkelä & Yli-Halla 2008, 47.)

Viljojen laatuvaatimukset vaihtelevat, vaikka perusperiaatteiltaan eri käyttökohteiden laatuvaatimukset ovat pitkälti samanlaisia. Perinteisesti ruis ja vehnä ovat olleet leipäviljoja ja kaura ja ohra rehuviljoja (Jokinen, Lukkari, Syrjälä-Qvist & Vuoristo 1992, 86). Nykyisin viljojen käyttö on monipuolistunut ja niitä käytetään eri tarkoituksiin. Eri toimijoiden laatuvaatimuksista kannattaa varmistua tapauskohtaisesti vuosittain, koska viljoissa on erilaisia määriä esimerkiksi proteiinia, rasvaa ja hiilihydraatteja ja käyttötarkoitus on määräytynyt perinteisesti edellä mainittujen perusteella. Yleensä viljan tulee olla ulkonäöltään ja väriltään normaalia, eikä siinä saa olla hometta, tuholaisia, peitattuja jyviä tai muita laatua huonontavia seikkoja. Ostaja asettaa myös rajat rikkajyvien ja vieraiden lajien sekä roskien määrälle viljan seassa. (Mäkelä & Yli-Halla 2008, 53.)

Leipäviljojen laadussa otetaan huomioon erityisesti leipoutuvuuteen vaikuttavat tekijät, kuten valkuaispitoisuus, sakoluku ja sitko, mutta myös hehtolitrapaino, joka kertoo odotettavissa olevan jauhon määrän ja viljan kunnon. Myös rehuviljan laatua tarkkaillaan yleisten vaatimusten lisäksi hehtolitrapainon avulla, jolloin sille asetetaan

minimivaatimus. Laatuvaatimukset vaihtelevat tuotanto- ja erikoistumissuunnan mukaan. Yksi erikoistumissuuntaus on siemenviljan viljely. Sen laadussa kiinnitetään erityistä huomiota aitouteen, puhtauteen, terveyteen ja itävyyteen. Jos siemenvilja on puhdasta ja aitoa, se takaa, että viljelijän kylvämä siemen on juuri sitä, mitä pitääkin. Tällöin kasvustossa ei ole myöskään sinne kuulumattomia lajikkeita. (Mäkelä & Yli-Halla 2008, 54.)

Ainakin toistaiseksi suurin ohran käyttäjä on mallasohrateollisuus. Mallasohralla on erittäin tarkat laatuvaatimukset, joista otetaan huomioon erityisesti itävyys, lajitteluaste, valkuaispitoisuus ja aitous. Panimoille myytävän ohran on oltava tasalaatuista, koska se vaikuttaa oluen valmistusprosessissa merkittävästi esimerkiksi makuun ja väriin. (Mäkelä & Yli-Halla 2008, 54.) Koska mallasohran tulee sisältää valkuaista leipä- ja rehuohraa vähemmän, niukka typpilannoitus on tärkeää ja siksi mallasohran tuotantoon ei sovellu eloperäiset maat (Jokinen, Lukkari, Syrjälä-Qvist & Vuoristo 1992, 88).

2.2.2 Viljelyprosessi

Viljelytoimet ovat tärkeä osa koko viljelyprosessia. Yksi keskeisimmistä toimista on viljelykierron järjestäminen, jossa huolellisella suunnittelulla ja toteutuksella pystytään vähentämään tuholaisten määrää ja ravinteiden huuhtoutumista. Viljelykierrolla ylläpidetään maaperän kasvukuntoa ja parannetaan maan rakennetta. Lajien valinta on oleellinen osa viljelyn onnistumista. Kun valitaan lajia, on otettava huomioon sen käyttötarkoitus ja lajien soveltuvuus viljelyvyöhykkeelle. (Mäkelä & Yli-Halla 2008, 55.)

Kylvösiemenen valinta, kylvöalustan valmistelu, kylvöajan sekä kylvötiheyden ja –syvyyden valinta ovat tärkeitä toimenpiteitä. Ensisijaisesti siemenen laatua arvioidaan sen painon ja itävyyden perusteella (Jokinen, Lukkari, Syrjälä-Qvist & Vuoristo 1992, 84.) Pienikokoinen siemen ei yleensä ole niin elinvoimainen kuin suurikokoinen ja jyvästo on suurempi, kun käytetään suurempaa kylvösiementä. Hyvin itävästä siemenestä saadaan tasalaatuisempi sato. Tasainen kasvusto pystyy taistelemaan myös paremmin rikkakasveja vastaan. (Mäkelä & Yli-Halla 2008, 56–58.)

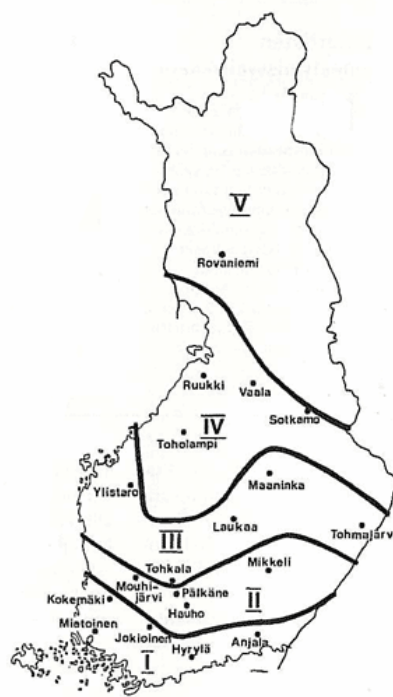
Kylvötiheyden ja syvyyden valinnassa tulee ottaa huomioon se, että tiheään ja syvään kylvetty kasvusto ei muodosta niin paljon sivuversoja kuin harvaan kylvetty. Sivuversojen sadon laatu on heikompi kuin pääversojen, jonka vuoksi niitä tulisi välttää. Harvat kasvustot tuleentuvat epätasaisesti ja rikkakasvien torjunta on niissä hankalampaa kuin tiheissä kasvustoissa. Tiheät kasvustot taas menevät helpommin lakoon, mikä taas lisää laatutappioita. (Mäkelä & Yli-Halla 2008, 56–58.)

Lannoitustoimenpiteet, kastelu, kasvisuojelutoimet sekä tautien ja tuholaisten torjunta ovat myös keskeisiä viljelytoimia. Lannoitteita levitetään kylvön yhteydessä ja lannoitteiden määrät tulee laskea tarkasti, sillä esimerkiksi liiallinen typpilannoitus lisää lakoutumisen riskiä. Kalium- ja fosforilannoitus tulee tehdä viljavuustutkimusta apuna käyttäen. Mitä enemmän kaliumia ja fosforia on maaperässä, sitä vähemmän lannoitteita tarvitaan. (Jokinen, Lukkari, Syrjälä-Qvist & Vuoristo 1992, 86; Mäkelä & Yli-Halla 2008, 59–64.)

Kastelun merkitys on suuri, koska kasvukauden alkuvaiheessa kastelu lisää kasvua ja näin sadon määrää. Myös lannoitteiden imeytymisen kannalta on tärkeää, että maaperää kastellaan. Kasvisuojelutoimia ja rikkakasvien torjuntaa voidaan tehdä joko kemiallisesti tai mekaanisesti. Rikkakasveja torjumalla parannetaan sadon laatua ja saadaan pienennettyä sadon menetyksiä. Myös tauteja ja tuholaista voidaan torjua kemiallisin keinoin. Paras tuholaisten torjuntakeino on kuitenkin viljelykierron riittävä järjestäminen ja maan muokkauksesta huolehtiminen. (Mäkelä & Yli-Halla 2008, 59–64.)

Puinti, kuivaus ja varastointi ovat toimia, joista tulee huolehtia, kun sato on kypsää. Puinnissa on oltava tarkka viljan kosteuden kanssa. Viljan kosteus vaikuttaa sadon laatuun ja jyvät voivat vaurioitua, jos ne ovat liian kuivia tai liian märkiä. Puinnin jälkeen tapahtuva kuivaus tulisi suorittaa mahdollisimman nopeasti, jotta puitu vilja ei ehtisi kuumentua. Kuivauslämpötilalle on myös omat määräyksensä: se ei saisi olla liian korkea, koska se heikentää itävyyttä ja jyvän valkuaisen käyttökelpoisuutta. Myös peltojen vesitalouteen ja maan riittävään kalkin määrään on kiinnitettävä erityistä huomiota. (Jokinen, Lukkari, Syrjälä-Qvist & Vuoristo 1992, 88; Mäkelä & Yli-Halla 2008, 65.)

Suomi jaetaan viiteen viljelyvyöhykkeeseen (kuva 2). Viljelyvyöhykkeille soveltuvia peltokasvilajeja ja -lajikkeita testataan virallisin lajikekokein, joiden perusteella suositellaan, mitä viljelyvyöhykkeellä kannattaa viljellä. (Opetushallitus) Kohdeyrityksemme sijaitsee III-vyöhykkeellä Itä-Suomessa, joten sen viljelykasvivalikoimaan kuuluu pääasiassa ohra, kaura ja kevättrypsi. Tilan pelloilla on viljelty myös nurmiheinää, mutta se ei ole tulevaisuudessa todennäköinen viljelykasvi.



Viljelyvyöhyke	Viljelykasvivalikoima
I	syys- ja kevättrypsi, ruisvehnä, syys- ja kevätvehnä, ohra, kaura, sokerijuurikas, herne, härkäpapu, kevättrypsi ja -rapsi, syysrypsi, peruna, nurmiheinät, auringonkukka, rehumaissi
II	syys- ja kevättrypsi, syys- ja kevätvehnä, ohra, kaura, sokerijuurikas, herne, kevättrypsi, syysrypsi, peruna, nurmiheinät, rehumaissi
III	syysruis, ohra, kaura, vehnä, kevättrypsi, peruna, nurmiheinät
IV	peruna, ohra, kaura, nurmiheinä
V	peruna ja nurmiheinät, kuten timotei, nurminata, puna-apila ja raiheinät

Kuva 2. Suomen peltokasvilajikkeiden viljelyvyöhykejako ja esimerkki viljelykasvivalikoimasta eri viljelyvyöhykkeillä. (Seppänen, Yli-Halla, Stoddard & Mäkelä 2008, 12)

2.2.3 Maanviljely tulevaisuudessa

Pasi Rikkinen maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskuksesta on tehnyt tutkimuksen vuonna 2002 koskien maatalouden tulevaisuudenkuvia vuoteen 2025 saakka. Tutkimukseen osallistui laaja joukko elintarvikeketjun asiantuntijoita. Rikkinen käsitteli tutkimuksessaan neljää teemaa:

- maatalan fyysisen toimintaympäristön ja ympäröivän luonnon muutokset
- maatalousteknologiassa ja osaamisessa tapahtuvat muutokset
- maatalouden instituutiossa ja politiikassa tapahtuvat muutokset
- maataloushyödykkeiden markkinoilla tapahtuvat muutokset.

Rikkosen (2003) tutkimukseen osallistuneiden vastauksista ilmenee, että tulevaisuudessa peltopinta-alat pienenevät peltojen metsityksen myötä, etenkin Itä- ja Pohjois-Suomessa. Tutkimuksesta käy ilmi myös, että teknologia yleistyy ja sen kehitykseen uskotaan, mutta samaan aikaan, kun tilakoot suurenevät ja pienet tilat häviävät, teknologinen yksipuolistuminen lisääntyy. Maatalouden instituutiot ja politiikka-teemassa Rikkinen käsitteli EU:n maatalouspoliittisten tavoitteiden muutoksia Suomen tulevaisuuteen: todennäköistä on että poliittinen ohjaus ja lainsäädäntö tulevat lisääntymään.

Maatalouspolitiikassa tapahtuvat muutokset saattavat vaikuttaa tulevaisuudessa hyvin paljon viljelijöiden toimintaan. Rikkosen (2003) mukaan virkamiesten ja päättäjien vieraantuessa maatalouden realiteeteista ja arkitodellisuudesta, viljelijöiden työ hankaloituu. Myös maatalouden merkityksen maaseudulla arvioitiin vähenevän, mikä johtaa maaseudun autioitumiseen. (Rikkinen 2003.)

Maataloushyödykkeiden markkinat -teemassa Rikkinen käsittelee kysyntään ja tarjontaan vaikuttavia tekijöitä. Tutkimukseen osallistuneet asiantuntijat arvioivat, että geenimuunneltujen tuotteiden, ulkomaisten elintarvikkeiden ja pikaruokien osuus sekä luomu- ja lähiruoan määrä lisääntyy tulevaisuudessa. Kotimaisten tuotteiden kysynnän katsottiin pysyvän ennallaan. Asiantuntijoiden mukaan tuontiruoan suosio yleistyy ja näin ollen vienti vähenee edelleen. Kuluttajien näkökulmaa puolestaan valottaa Maaseudun Tulevaisuuden teettämä tutkimus, jonka mukaan 85 prosenttia suomalaisista haluaa, että kaupan hyllyssä on myös kotimainen vaihtoehto. Vastaajat näkivät tärkeänä, että raaka-aineet ovat kotimaisia ja tuotteet valmistetaan Suomessa.

(Vuorela, 2010.) Kotimaisen ruoan osalta asiantuntijoiden ja kuluttajien mielipiteet eroavat siis toisistaan. Kuluttajien näkemysten perusteella voi päätellä, että kotimaiselle ruoalle on kysyntää myös jatkossa.

Rikkosen (2009) tutkimuksen mukaan maatilayrittäjän sivutulosten osuus on kasvussa ja viljelijöiden osa-aikaisuus lisääntyy. Tämä ei ole huono asia maataloille niin kauan kuin se tukee perusmaataloutta. Ammattitaitovaatimusten muuttuessa tulee olemaan pulaa osaavista työntekijöistä ja tulevaisuudessa tuotantoa saatetaan siirtää helpommin Suomesta taloudellisesti kannattavimmille alueille EU:ssa. Myös EU:n laajentuminen ja tuotannon keskittäminen tietyille alueille saattaa viedä tuotantoa Suomesta, mikä tuo omat riskinsä ja haasteensa maatalouteemme sekä sen kannattavuuteen. Maanviljelijöiden talous ja toimeentulon turvaaminen olisi pidettävä nykyisellä tasolla, eikä tukia ja avustuksia tulisi alentaa. (Rikkonen 2009, 63)

Kaikki muutokset maailmalla vaikuttavat myös maaseudun ja maatalouden kehitykseen Suomessa. Rikkosen (2009) katsauksen mukaan bioenergia on yksi tulevaisuuden tuote maaseuduilla ja sen hyödyntämisen tavoitteena on luoda kestävä, varma ja kilpailukykyinen energiamuoto. Koneiden kehityksen ja eri toimintojen automatisoinnin myötä työn laatu saattaa muuttua. Tekniikan yleistyessä työntekijälle saattaa tulla turhautumista työn suhteen, jolloin henkinen kuormitus kasvaa. Toisaalta koneet ja laitteet helpottavat ihmisten työtä ja antavat enemmän mahdollisuuksia suorittaa fyysinen työ kevyemmin. (Rikkonen 2009, 79–83)

2.3 Maarakennus

Vielä 200 vuotta sitten maanrakennustyömailla tunnettiin työvälineinä vain lapio ja rautakanki, joilla kaivettiin miesvoimin niin ojat kuin teiden ja rakennusten pohjat. Maansiirtoon ja kuljetukseen käytettiin kottikärryjä ja paareja lyhyillä matkoilla ja pidemmällä matkoilla hevoskärryt ja rautateiden kuuppavaunut olivat korvaamaton apu. Kallioulouhoksilla oli käytössä kankia ja kivirekiä sekä vaunuja ja rattaita, jotka kuormattiin käsin, nostoranoilla ja kolmijaloilla. Sittenkin kehityksen ja koneellistumisen myötä kaivinkoneet yleistyivät, ja ne ovat olleet suuri apu raskaita massoja käsiteltäessä. (Hiittu & Hiittu, 2008, 7.)

Kaivinkoneiden valmistus on saanut alkunsa Yhdysvalloista ja Englannista. Suomessa ensimmäinen kaivinkone otettiin käyttöön 1900-luvun alussa rautatietä tehtäessä. Ensimmäiset kaivinkoneet olivat jonkin valtion laitoksen omistamia ja niitä käytettiin teiden, kanavatyömaiden ja voimalaitosten rakentamisessa. Kaivinkoneiden tarve kasvoi 1950-luvulle tultaessa, kun peltoja raivattiin ja teitä kunnostettiin. Kaivinkoneiden käytön yleistyttyä 1960-luvun jälkeen niitä tuli yksityisten yrittäjien kalustoksi. (Hiittu & Hiittu, 2008, 7.)

2.3.1 Maarakennusalan nykytila Suomessa

Nykyään maarakennusala on pienyritysvaltaista, sillä 75 % yrityksistä on yhden henkilön yrityksiä ja monet näistä osa-aikaisia. Suuria, yli 50 ihmistä työllistäviä koneyrityksiä on alle 50 (vuoden 2009 tilasto). Maarakennusosalalla työskentelee noin 35 000 ihmistä, joista noin 16 000 työskentelee koneyrityksissä. Yrityksiä on yhteensä yli 7 600 kpl. Yrityksillä on käytettävissä noin 15 000 maarakennuskonetta, joista yleisimpiä ovat kaivukoneet, kaivuri- ja pyöräkuormaajat sekä puskukoneet. (Koneyrittäjienliitto 2009.)

Alalle on leimallista voimakas kausivaihtelu, kova hintakilpailu, hinnakkaat investoinnit liikevaihtoon suhteutettuna sekä asiakaskunnan koostuminen suurimmaksi osaksi julkisyhteisöistä. Julkisyhteisöjen teettämien urakoiden osuus on peräti 80 % kaikista koneyrittäjien urakoista. Suuret ja keskisuuret pääurakoitsijat, kunnat, Destia Oy, VR-rata, ilmailulaitos, satamalaitokset sekä tietoliikenne- ja verkko-operaattorit ovat ensisijaisia konealan työllistäjiä. Yksityisiin asiakkaisiin (osuus 20 %) kuuluu muun muassa sähkö- ja energialaitokset, teollisuusyritykset, taloja rakentavat yritykset, pientalorakentajat sekä metsäteiden ja -ojien teettäjät. Yksityiskohtaisen erikoistumisen seurauksena maarakennusala on sirpaloitunut: työn teettäjän ja työn tekijän välillä on entistä useampia pää- ja aliurakoitsijoita. (Koneyrittäjienliitto 2009.)

Routa, jää, lumi ja pakkanen sekä moreenimaa ja kova graniitti tuovat omat haastavuutensa maarakentamiseen. Pohjoisten olosuhteiden hallinta voidaankin lukea suomalaisen koneyrittäjäkunnan vahvuudeksi. Olosuhteet, työn vaativuus ja kilpailutilanne luovat vaatimuksia niin koneelle kuin yrittäjälle. Pärjätäkseen

koneyrittäjäkunnan kaluston on oltava järeä, ajantasainen ja suorituskyykyinen. (Koneyrittäjienliitto 2009.)

Maarakennusalan yrittäjältä kysytään monia samoja ominaisuuksia kuin muiltakin palvelualalla työskenteleviltä. Näitä ovat hyvä alan ammattitaito, liikemiestaidot, ihmissuhdetaidot, asiakaspalveluhenkisyys, luotettavuus, aikataulujen pitäminen sekä hinta-laatu-kilpailukyky. Lisäksi yrittäjän tulee huolehtia niin ympäristöasioista, työturvallisuudesta kuin riskien hallinnastakin. Oman ja henkilöstön ammattitaidon (muun muassa katuturva-, ensiapu- ja tulityökortti) ylläpito ja kehittäminen kuuluvat niin ikään maarakennusalan yrittäjän tehtäviin. Myös tietotekniikan perusteet tulee osata. Verkostoituminen ja yhteistyö muiden yrittäjien kanssa ovat hyödyllisiä esimerkiksi erityisosaamista, konekalustoa ja maa-ainesta hankittaessa. (Koneyrittäjienliitto 2009.)

2.3.2 Maarakennusalan tulevaisuuden näkymiä

Pohjois-Savon maakuntasuunnitelma 2030 on Pohjois-Savon liiton maakuntavaltuuston vuonna 2006 hyväksymä esitys maakunnan pitkän aikavälin strategisesta suunnitelmasta. Suunnitelmassa tuodaan esille maakunnan tavoiteltu kehitys sekä tarpeelliset toimenpiteet kehittämistavoitteiden saavuttamiseksi muun muassa yrittäjyyden, elinkeinojen, infrastruktuurin, ympäristön ja osaamisen teemoista. Rakentamisen osalta kehitysnäkymät koskevat pääasiallisesti

- uusia asuinalueita
- rakennuskannan vanhenemista ja peruskorjaustarvetta sekä
- vapaa-ajanasuntokannan kasvua. (Pohjois-Savon liitto 2006, 40.)

Vastaavasti ongelmana tai uhkana pidetään

- asuntojen tyhjilleen jäämistä alueilla, joilla väestö muita alueita huomattavammin vähenee ja ikääntyy
- asuinalueiden eriytymistä, ammattitaitoisen työvoiman puutetta ja hidasta kaavoitusta
- säädösten lisääntymistä ja tiukentumista sekä
- muun (kuin vapaa-ajanasuntoja koskevan) rakentamisen vähenemistä. (Pohjois-Savon liitto 2006, 40.)

Maaseutusuunnitelman mukaan asumiseen vahvasti vaikuttavia tekijöitä ovat alue- ja väestörakenteen muutokset. Uusia asuntoja arvioidaan tarvittavan Kuopion seudulle noin 15 000–20 000 vuoteen 2030 mennessä. Myös väestön ikääntyminen ja kansainvälistyminen tulee huomioida asuntopolitiikassa. Vapaa-ajan asuntojen käyttö vakinaisen luonteiseen asumiseen kasvanee niiden parantuneen laadun ja suurten ikäluokkien eläköitymisen myötä. Rantayleiskaavoissa sopivia rakennuspaikkoja pyritäänkin ohjaamaan suoraan pysyvään asumiseen. (Pohjois-Savon liitto 2006, 40)

Pohjois-Savon maakuntasuunnitelman 2030 tavoitteina rakentamisessa on muun muassa houkutella maakuntaan uusia asukkaita ja vahvistaa asumisen pysyvyyttä viihtyisällä asumisella ja vapaa-ajan asumisella. Tavoitteena ovat myös toimivat asuntomarkkinat, asuinrakennuskannan hyvä kunto, asuntojen laadukkuus sekä viihtyisä asuinympäristö. Aluerakennetta pyritään vahvistamaan vapaa-ajan asumisen myötä, sillä vapaa-ajan asuminen on maakunnassa tavoiteltua. (Pohjois-Savon liitto 2006, 41)

Tavoitteiden saavuttamiseksi on koottu strategia, johon kuuluu muun muassa Pohjois-Savon asumisen ja vapaa-ajan asumisen markkinointi sekä niiden sähköisen asiointitoiminnan lisääminen. Rakentamisen strategiassa korostuu kestävän kehityksen merkitys sekä yhteyden säilyttäminen luontoon ja kulttuuriperinteeseen. Suunnittelussa on tavoitteena huomioida vapaa-ajan asuntojen kasvava käyttö läpi vuoden, jolloin esimerkiksi rantarakennuspaikkojen valmiudet täyttää ympärivuotisen jätevesihuollon vaatimukset paranee. (Pohjois-Savon liitto 2006, 41)

Pohjois-Savon Maakuntasuunnitelmasta 2030 (2006, 36) nähdään myös suunnitelmissa olevat Pohjois-Savon tieliikenneverkon merkittävimmät muutokset vuoteen 2030. Näihin lukeutuu muun muassa runkotieverkon täydentäminen tieosuuksilla Jyväskylä-Kuopio (VT9), Kuopio-Joensuu (VT17) ja Iisalmi-Kajaani (VT5). Suunnitelmiin kuuluu myös Savonradan nopeutustoimien jatkaminen keskeytyksettä. Muita Maakuntasuunnitelmassa (2006) esiin tulleita merkittäviä kehittämiskohteita ovat vesitieverkolla Päijänne-Saimaa-kanava sekä lentoliikenteessä suoran ulkomaanreittiliikenteen ja vaihtoehtoisten reittien saaminen.

Pohjois-Savon elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksen (2010) internetsivuilla on nähtävissä alueen tiehankkeet. Tällä hetkellä Pohjois-Savossa käynnissä olevia

tiehankkeita on muun muassa eli valtatie 5:n parantaminen Päivärannasta Vuorelaan eli Kallansiltojen tietyömaa. Lisäksi tulevia kärkihankkeita elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksen (2010) mukaan on esimerkiksi parantaa valtatie 5:tä Leppävirralta Humalajoelle.

Tieliikenneverkon korjaaminen, rakentaminen ja muu kehittäminen vaativat lähes aina maarakennustyötä. Myös talonrakentamisen yhteydessä on tarvetta maarakentamiselle, sillä kaivinkonetyötä tarvitaan vähintään rakennusten pohjien teossa. Vapaa-ajan asunnon rakentamisessa maarakentamisen tarve korostuu, sillä tontille ei välttämättä ole olemassa valmista tietä tai kunnallistekniikkaa. Pohjois-Savon Maakuntasuunnitelmassa 2030 esitettyjen tavoitteiden perusteella voidaan sanoa, että maarakentamiselle ja kaivinkonetyölle tulee olemaan kysyntää myös tulevaisuudessa.

3 YRITYS JA SEN SUKUPOLVENVAIHDOS

Yrittäjyys on elämäntapa ja yksi suhtautumistapa työntekoon. Yrittäjyyttä tarvitaan, kun ollaan perustamassa omaa yritystä, mutta yhtälailla työskenneltäessä toisen palveluksessa. Yrittäjän ominaispiirteitä ovat oma-aloitteisuus, vastuullisuus, ahkeruus, joustavuus ja yhdessä toimiminen. Yrittäminen on noussut viime vuosina monilla aloilla tärkeään asemaan ja sillä on ollut aina suuri työllistävä vaikutus Suomessa. (Nuori Yrittäjä, 2010.)

Aloittavat yritykset ovat yleensä yhden henkilön yrityksiä, mutta ne työllistävät mahdollisesti myöhemmässä vaiheessa lisää työntekijöitä (Nuori Yrittäjä, 2010). Yrittäjän ikääntyessä on yrityksen tulevaisuutta tarkasteltava eri näkökulmista, jolloin sukupolvenvaihdos on yksi vaihtoehto yrityksen jatkamiselle. Lähivuosina suurten ikäluokkien jäädessä eläkkeelle sukupolvenvaihdos tulee olemaan ajankohtainen useissa suomalaisissa yrityksissä.

3.1 Yritysmuoto

Vuonna 1997 voimaan tulleen kirjanpitolain (1336/1997) perusteella pieni yritys määritellään seuraavasti:

- liikevaihto alle 7 300 000 euroa
- taseen loppusumma alle 3 650 000 euroa
- henkilöstöä keskimäärin 50.

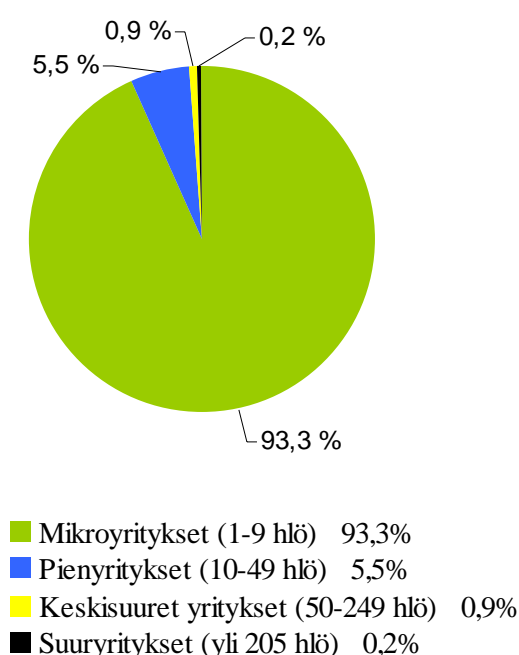
Kallion (2002, 24) mukaan pienyritykset voidaan luokitella kolmeen ryhmään. Ensimmäiseen ryhmään kuuluvat lyhyen elinkaaren yritykset, johon lukeutuvat ne yritykset, jotka toimivat korkeintaan viisi vuotta. Toinen ryhmä on eloonjäävät, ei kasvuyritykset, jotka säilyvät toimintakelpoisina, mutta ovat pieniä. Kolmas ryhmä on kasvuhakuiset yritykset, jotka työllistävät useita ihmisiä ja luovat vaurautta. (Kallio 2002, 24.)

Kuten kuviosta 1 näkee, Suomessa valtaosa (93 %) yrityksistä on mikroyrityksiä, jotka työllistävät 1–9 henkilöä. Reilu 5 prosenttia on pienyrityksiä, jotka työllistävät 10–49 henkilöä. Lukumääräisesti keskisuuria ja suuria yrityksiä on vain reilu

prosentti. Vuonna 1997 40 prosenttia kaikista Suomen yrityksistä oli yhden henkilön yrityksiä. (Kallio 2002, 25).

Yrittäjyyden keskeisin toimija ja ydin ovat itse yrittäjä ja useimmat yrityksistä ovatkin yhden henkilön käynnistämiä. Kallio (2002, 33) määrittelee yrittäjän seuraavasti: ”Yrittäjä on henkilö, joka on käynnistänyt, ostanut tai perinyt toimivan yrityksen, omistaa yrityksen yksin tai on yrityksessä pääomistaja, työskentelee yrityksessään kokopäiväisesti ja saa toimeentulonsa pääosin tämän yrityksen toiminnasta.”

Kuvio 1. Yritysten osuus Suomessa 2008. (Suomen yrittäjät 2009)



Yksityisyritys on organisaatio, joka toimii sosiaalisesti ja taloudellisesti. Se on myös osa suurempaa organisaatiota, joka muodostuu erilaisista sidosryhmistä, kuten asiakkaista ja yhteistyökumppaneista. Pienyrityksen elinkaaren valmistelu-, eloonjäämis- ja kasvuvaiheissa yritystä kehitetään eteenpäin, suuntana menestyminen ja toiminnan vakiinnuttaminen. Yrityksen kehitykseen ja kasvuun vaikuttavia tekijöitä ovat sijainti, koko, ikä, toimiala, yritysmuoto ja omistusrakenne. (Kallio 2002, 75–105.)

Perinteisesti yrityksen kehitysvaiheita on arvioitu ja kuvattu sen iän ja kasvun yhtälönä. Tällöin tarkastellaan yrityksen tilannetta sen syntyessä, kasvaessa ja toiminnan loppuessa. (Koskinen 1992, 117–118.) Kehittymiseen vaikuttaa sekä yritykseen että yrittäjään liittyvät tekijät. Yritykseen liittyviä tekijöitä ovat muun

muassa, miten rahoitus on hoidettu, henkilöstön määrä ja palvelun tarjonta. Yrittäjään liittyviä tekijöitä ovat henkilökohtainen osaaminen, kyky nähdä koko yrityksen tilanne sekä omien ja yrityksen tavoitteiden saavuttaminen. (Kallio 2002, 110.)

Kohdeyrityksemme voi Kallion (2002, 25) määritelmän mukaan luokitella mikroyritykseksi, joka on alussa eloonjäävä yritys, mutta ei työllistä yrittäjän lisäksi muita. Yrittäjä on perustanut yksityisyrittäjänsä. Suunnitelmien mukaan Tatu Huttunen perii sukupolvenvaihdon yhteydessä kotitilansa, joka on toimiva yritys, ja näin hänestä tulee maatilayrittäjä. Tässä vaiheessa ei ole tarvetta työllistää ulkopuolisia työntekijöitä.

3.2 Maatilan yritysmuodon valinta

Suomessa maatilayrittäminen on perustunut omillaan toimeentuleviin perhetiloihin, joissa yksityishenkilöt ovat toimineet ammatinharjoittajia. Vuonna 2006 88,40 prosenttia maataloista oli yksityisten henkilöiden harjoittamia. Maatilatoimintaa on kuitenkin mahdollista harjoittaa myös muussa yritysmuodossa, kuten avoimena tai kommandiittiyhtiönä tai osakeyhtiönä. Yritystoiminnan kasvaessa yhtiöittäminen nousee tärkeään asemaan, samalla tuoden uusia haasteita yrityksen johdolle. Yritysmuodon valintapäätöstä ohjaa yrittäjän visio ja strategia tulevaisuudesta. (Haapanen, Heikura & Leino 2004, 64–75; Österman 2007, 6–8.)

Yleensä maatiloja yhtiötettäessä, tavoitteena on verojen määrän pienentäminen. Osakeyhtiö on kuitenkin ainut yhtiömuoto, josta verohyöty saadaan, koska avoimen- ja kommandiittiyhtiön tulos jaetaan verotettavaksi tuloksi osakkaille. Maataloustoimintojen yhtiöittäminen on kannattavinta suurilla tiloilla, koska toiminta on laajaa. Yhtiöittämistä voidaan tarkastella juuri laajuuden ja riskien perusteella. Kun suunnitellaan maatilan yhtiöittämisen kannattavuutta, on olennaista ottaa huomioon ansiotulojen ja yksityiskäyttöjen määrä. Kannattavuus tulee laskea yrittäjäperhekohtaisesti. (Enroth 2007, 66–68.) Paavilainen (2007, 76) ennakoii, että maatilan muun yritystoiminnan yhtiöittäminen tulee olemaan määrällisesti huomattavasti suurempaa kuin kokonaisten maatalojen yhtiöittäminen.

Yksityinen toiminimi on yleensä sukupolvenvaihdoksessa epäedullisin vaihtoehto verotuksen kannalta. Myös avoimen- tai kommandiittiyhtiön kohdalla

veroseuraamukset ovat tuntuvammat kuin osakeyhtiössä. Verotuksen lisäksi omistajanvaihdoksen yhteydessä on otettava huomioon muut vastuut, joita osakeyhtiössä ei ole. (Siikarla 2001, 34.) Vaikka kohdeyrityksemme yrittäjä harjoittaa muuta yritystoimintaa maatalouden yhteydessä, ei toiminta ole niin laaja-alaista, että sitä kannattaisi yhtiöittää.

Kohdeyrityksessämme yhtiöittäminen ei ole nyt ajankohtaista. Yrittäjän toimiminen yksin, ilman ulkopuolista työvoimaa on yksi syy siihen, miksi yhtiöittämistä ei harkita ainakaan tässä tilanteessa. Jos yrittäjät tulisivat lähivuosina siihen tulokseen, että toiminta kannattaisi yhtiöittää, olisi se järkevää tehdä ennen sukupolvenvaihdosta. Osakeyhtiö olisi kannattavin yhtiömuoto muun muassa sukupolvenvaihdoksen verotukselliset tekijät huomioon ottaen.

3.3 Yleistä sukupolvenvaihdoksesta

Sukupolven vaihdoksella tarkoitetaan yrityksen siirtämistä nuorempaa sukupolvea edustavalle henkilölle. Perinteisesti yrittäjän seuraajana ovat olleet hänen omat perillisensä tai joku heistä. Nykyään yrityksen jatkaja ei välttämättä löydy omasta perheestä tai lähisuvusta, jolloin yritys on siirretty ulkopuolisen omistukseen. (Siikarla 2001, 26)

Suurten ikäluokkien jäädessä eläkkeelle on sukupolvenvaihdoksesta tullut hyvin ajankohtainen asia monissa suomalaisissa yrityksissä. Jotta sukupolvenvaihdos onnistuisi, on sen yksilölliseen suunnitteluun, sisäistämiseen ja toteuttamiseen varattava riittävästi aikaa. Onnistunut sukupolvenvaihdos vaatii myös kannattavan liikeidean, terveen liiketoiminnan ytimen sekä oikeat valinnat ja ajoitukset. Sukupolvenvaihdos on juridinen tapahtuma, jossa tulee ottaa huomioon monia rahoitukseen ja henkilöstöön liittyviä kysymyksiä. Lisäksi verotuksen vaikutus tulee huomioida sukupolvenvaihdoksen suunnittelussa ja toteutuksessa. (Immonen & Lindgren 2009, 1–3)

Sukupolvenvaihdokseen vaikuttaa edellä mainittujen seikkojen lisäksi tunteet ja henkiset jännitteet. Pehmeät tekijät saattavat asettaa haasteita sukupolvenvaihdokseen juridisia seikkoja enemmän. Monet ovat luovuttamassa elämäntyötään, ja tilanteen yli pääseminen vaatii jokaiselta yksilöllisen ajan. Luopumista voi helpottaa hyvissä ajoin

aloitettu suunnittelu ja siirtymäaika, jonka kuluessa luopuva yrittäjä jatkaa yrityksen toiminnassa omistusmuutoksen jälkeen. Tällainen menettely on eduksi myös jatkajalle, koska hänellä on mahdollisuus perehtyä yritystoimintaan luopujan rinnalla. (Immonen & Lindgren 2009, 1–3)

Sukupolvenvaihdoksen suunnittelussa on otettava selvää ja päätettävä monista asioista. Näitä ovat muun muassa luopujien toimentulon turvaaminen, luopujien ja jatkajien asumisjärjestelyt, jatkajien rahoitus, veroseuraamukset sekä kauppakirjan ja sen ehtojen muotoileminen. Asioiden jaottelulla voidaan selkeyttää sukupolvenvaihdoksen miettimistä ja edistää päätöksentekoa, joka on tärkeimpiä asioita sukupolvenvaihdosprosessissa. Isännyyden vaihtuminen vanhemman viljelijän elinaikana helpottaa kaupan ehtojen muotoilemista. (Osuuspankki 2009, 3–13.)

Kuten jo aiemmin kerroimme, tilalla on tarkoitus toteuttaa sukupolvenvaihdos vuoteen 2020 mennessä. Siinä vaiheessa Tatu Huttusen on tarkoitus jäädä tilalle päätoimiseksi viljelijäksi ja harjoittaisi sivutoimenaan koneurakointia. Koska sukupolvenvaihdos ei ole vielä ajankohtainen, emme perehdy sen juridisiin tai verotukselliseen seikkoihin kuin pintapuolisesti tässä työssä.

3.4 Maatilan sukupolvenvaihdos

Maatila voidaan siirtää jatkajalle kaupalla, lahjana tai vuokrasopimuksella. Lahjoitus on jatkajalle edullisin vaihtoehto, mutta käytännössä tämä ei yleensä ole mahdollista tilan velkojen vuoksi. Vaihdoksessa on turvattava myyjien toimeentulo ja asuminen, mikä vaikuttaa lisäksi lahjoitusten harvinaisuuteen. Myöskään vuokraaminen ei ole kovin yleistä sukupolvenvaihdosten toteutuksessa. Vuokraamalla toteutetussa vaihdoksessa omaisuuden omistusjärjestelyjen toteutus siirretään myöhempään ajankohtaan. (Osuuspankki 2009, 4.)

Yleisin tapa toteuttaa sukupolvenvaihdos on kaupanteko. Kauppahinta muodostuu tilan tuotannollisesta arvosta ja jatkajien resursseista. Hyviä lähtökohtia hinnan suunnitteluun on esimerkiksi tilan velat, myyjien rahoitustarve ja laskelmien avulla määriteltä tilan maksuvalmius. Tärkeä tekijä on myös verotoimiston määrittelemä tilan käypä arvo sekä arvo, jolla vältetään lahjaveron maksamiselta. Sukupolvenvaihdosta tehdessä ei yleensä tavoitteena ole saada tilasta täyttä

markkinahintaa. Hinta sovitellaan myyjän ja ostajan välisesti usein ostajan kannalta edullisesta näkökulmasta. Yleistyneen käytännön mukaan ennakkooperinnön maksamisesta ostajan muille sisaruksille on luovuttu. (Osuuspankki 2009, 4.)

Luopumistavalla ja kauppahinnan tasolla on suuri vaikutus verotukseen. Huolellisessa verosuunnittelussa kannattaa ennen lopullisen luovutuskirjan laatimista ottaa selvää muun muassa seuraavista keskeisistä veroasioista:

- lahjavero ja sen huojuennukset
- tulovero
- luovutusvoittovero
- varainsiirtovero
- arvonnalisävero
- metsävero

(Osuuspankki 2009, 13.)

3.4.1 Nuoren viljelijän aloitustuki

Nuoren viljelijän aloitustuki on merkittävä rahoituskeino sukupolvenvaihdoksessa. Aloitustuki on veronalaista tuloa ja se muodostuu avustuksesta sekä korkotukilainasta, jonka korkoa alennetaan maksuerittäin. Avustuksen tarkoitus on helpottaa tilanpidon aloittamisen kustannuksia, ja saaja voi valita sen käyttökohteet. Osakkeiden ja yhtiöosuuksien ostaminen on kuitenkin rajattu korkotukilainan käyttötarkoituksen ulkopuolelle. Aloitustukea on haettava 10 kuukauden kuluessa tilanpidon aloittamisesta. Tämän hetkinen ohjeistus nuoren viljelijän aloitustukeen on voimassa vuoden 2013 loppuun, jolloin nykyinen ohjelmakausi päättyy. (Osuuspankki 2009, 6–9.)

Tuensaaja voi olla luonnollinen henkilö tai yksityisoikeudellinen yhteisö, joka ryhtyy harjoittamaan maataloutta elinkeinonaan. Yhteisön määräysvallan on oltavan yhdellä tai useammalla tuen myöntöedellytykset täyttävällä henkilöllä. Nuoren viljelijän aloitustuen myöntöedellytykset kohdistuvat hakijan ikään, ammattitaitoon ja yrittäjätuloon. Tilan hallinnan tulee olla hakijalla joko omistuksen tai vähintään 10 vuoden vuokrasopimuksen perusteella. (Maaseutuvirasto 2007, 1, Osuuspankki 2009, 6–9.)

Tilanpidon jatkajan on mahdollista saada tukea ollessaan hakuhetkellä alle 40-vuotias ja aloittaessaan tilanpitoa ensimmäistä kertaa. Aloittavalla viljelijällä on oltava myös riittävä koulutus, mikä tarkoittaa vähintään toisen asteen luonnonvara-alan tutkintoa. Mikäli jatkajalla ei ole edellä mainittua koulutusta, täytyy hänellä olla tilanpidosta käytännön kokemusta vähintään kolmen vuoden ajalta. Lisäksi hänellä tulee olla 20 opintoviikon tai 30 opintopisteen koulutus, josta puolet on ollut talousasioiden opiskelua. Ammattitaitovaatimuksen ei kuitenkaan tarvitse täyttyä vielä tukea haettaessa, sillä tukipäätöksen saatuaan hakijalla on 36 kuukautta aikaa hankkia tarvittava koulutus. (Osuuspankki 2009, 6.)

Nuoren viljelijän aloitustukea saadakseen on jatkajan kaikista säännöllisistä nettotuloista vähintään 25 prosenttia oltava maatalouden yrittäjätuloa. Muita tulonlähteitä voi olla esimerkiksi pienyritystoiminta, metsästä saatavat tulot tai palkkatulot. Yrittäjätulo-osuuden on täytyttävä ilman aloitusavustusta. Yrittäjätulo täyttymiseksi voi kuitenkin saada lisää aikaa kolme vuotta tukipäätöksestä. (Osuuspankki 2009, 7.)

Tilanpitoa voidaan jatkaa myös yhdessä esimerkiksi aviopuolison tai sisaruksien kanssa. Tällöin heidän tulee samalla lailla täyttää useimmat aloitustuen myöntöedellytykset. Ammattitaidon kohdalla kuitenkin joustetaan. Sen katsotaan olevan riittävä, jos kaikilla jatkajilla on maataloudesta kolmen vuoden kokemus ja puolella heistä on 20 opintoviikon tai 30 opintopisteen koulutus. Maatalouden yrittäjän tulon on täytyttävä jokaisen jatkajan kohdalla, joskin avioparin osalta määrä ei ole kaksinkertainen. (Osuuspankki 2009, 7.)

Aloitustuen määrä riippuu maatalon yrittäjätulosta. Täyteen aloitustukeen oikeutetun yrittäjätulon on oltava vähintään 17 000 euroa vuodessa ja sen on tultava pelkästään tilalla harjoitettavasta maataloudesta. Tällöin avustus voi olla 35 000 euroa, korkotukilainan korkotuki 20 000 euroa ja sen lisätuki 15 000 euroa. Alennetun aloitustuen yrittäjätulon vähimmäismäärä on 15 000 euroa, josta 10 000 euroa on tultava maataloudesta ja loppuosuus esimerkiksi tilalla harjoitettavasta pienyritystoiminnasta. Alennetussa aloitustuessa avustuksen osuus on 5 000 euroa ja korkotukilainan korkotuki 20 000 euroa. Kiinteistön hankintaan myönnetyn korkotukilainan lisäksi siihen saadaan myös varainsiirtoverovapaus. Verovapaus kuitenkin pienentää määrältään korkotukilainaa. (Osuuspankki 2009, 8–9.)

Maatilan koolle ei ole rajoituksia. Maatila voi muodostua yhdestä rekisteritilasta tai siihen voi kuulua useampi rekisteritila tai niiden osa. Yleensä tilaan tulee kuitenkin kuulua peltoa ja tuotantoon tarvittavat rakennukset. Jos tuotanto ei vaadi peltoa, voi maatila olla kooltaan jopa asuinrakennukseen verrattavissa oleva tila, jossa on tarvittavat tuotantovälineet. Pinta-alaltaan suuri tila voi työllistää yrittäjän lisäksi useita työntekijöitä. (Osuuspankki 2009, 7–8.) Maatilalla voidaan harjoittaa perinteisen maatalouden eli peltoviljelyn ja karjatalouden lisäksi muun muassa puutarhatuotantoa, ammattimaista metsästystä, marjastusta tai sienestystä, turkistarhausta tai muuta eläinten kasvatusta (Maatalousyrittäjien eläkelaitos 2009).

Maatilan tärkein edellytys on toiminnan kannattavuus ja maksuvalmius. Maatilan kannattavuus osoitetaan hakemukseen liitettävän elinkeinosuunnitelman avulla. Elinkeinosuunnitelmalla tarkoitetaan maatilan kehittämissuunnitelmaa, jossa on oltava tuen hakijan ja tilan lähtökohtatietojen lisäksi selvitykset toiminnan kehittämisen tavoitteista, toimenpiteistä ja laskelmista. Laskelmiin lukeutuu muun muassa tilan kannattavuus- maksuvalmius- ja vakavaraisuuslaskelmat sekä laskelma yrittäjätulosta. Elinkeinosuunnitelman laadintaan on mahdollista saada tukea, jolloin sen laatijan on oltava Elinkeino- liikenne ja ympäristökeskuksen (ELY) hyväksymä. (Maaseutuvirasto 2010, Osuuspankki 2009, 7–9)

3.4.2 Luopumistuki

Luopumistuki eli LUTU on tilanpidosta luopuvien maatalousyrittäjien eläkejärjestelmä. Sen tarkoitus on turvata heidän toimeentuloaan luopumisen jälkeen ennen varsinaista eläkeikää. Samalla se antaa mahdollisuuden jatkajalle aloittaa tilanpito hänelle sopivampaan aikaan. Luopumistukeen ovat oikeutettuja vähintään 56-vuotiaat viljelijät ja poronhoitajat, kun he lopettavat pysyvästi maataloustuotannon ja luovuttavat tuotantorakennukset ja pellot tai porot lähisukulaiselle. Lisäksi luopumistuki voidaan myöntää muutamille muille tahoille kuten maatalousyrittäjän leskelle, jolla on avio-oikeus maatilaan tai maatalousyhtiön sisarosakkaalle. Luopumistuki voidaan myöntää myös uinuvana, jolloin sukupolvenvaihdos voidaan toteuttaa aikaisemmin. Uinuvaa luopumistukea voi saada puoliso tai sisarosakas vanhemman yrittäjän ollessa oikeutettu luopumistukeen. Uinuvaan luopumistukeen

emme perehdy tämän enempää tässä työssä. (Maatalousyrittäjien eläkelaitos 2009, Osuuspankki 2009, 27)

Ennen lopullista tilakauppaa luopumistuesta on haettava ennakkopäätös. Ennakkopäätös on voimassa 12 kuukautta päätöksen saamisesta eli hakemus on mahdollista tehdä vuosi ennen luopumisikää. Hakemus tulee toimittaa kunnan maaseutuelinkeinoviranomaiselle, ELY-keskukselle, Maatalousyrittäjien eläkelaitokselle (Mela) tai Mela-asiamiehelle. Mela tekee ratkaisun luopumistuesta ja heidän asiantuntijansa auttavat hakemuksen laatimisessa. Nykyinen luopumistukilaki on voimassa vuosina 2007–2010. (Maatalousyrittäjien eläkelaitos 2009, Osuuspankki 2009, 27)

Edellytyksenä luopumistuen saamiseen on, että luopujan on pitänyt olla Maatalousyrittäjän eläkelain (MYEL) mukaan vakuutettu vähintään viiden vuoden ajan yksittäisiä poikkeuksia lukuun ottamatta. Lisäksi hänen on pitänyt harjoittaa aktiivista maataloutta vähintään kymmenen vuoden ajan, ja tilan on oltava kokonaan tai osittain luopujan omistuksessa. Luopumistuelle siirtyessä luopuja sitoutuu lopettamaan pysyvästi kaupallisen maa- ja porotalouden. Myös metsätalouden hankintatyöt on lopetettava, mutta eräät metsien käyttöä ja hoitoa edistävät työt ovat sallittuja. (Maatalousyrittäjien eläkelaitos 2009, Osuuspankki 2009, 30.)

Kansaneläke ja maatalousyrittäjän eläkelain mukainen eläke ovat esteenä luopumistuen myöntämiselle toisin kuin kuntoutustuki, perhe-eläke tai osatyökyvyttömyyseläke. Jos tarkoituksena on saada luopumistukea heti sukupolvenvaihdoksen jälkeen, on mahdollisista tilan ulkopuolisista töistä luovuttava kokonaan tai vähennettävä niitä siten, että ansiotulot jäävät alle 644,56 euron. (Maatalousyrittäjien eläkelaitos 2009, Osuuspankki 2009, 30.)

Tilanpidon jatkaja sitoutuu jatkamaan maataloutta luopumistukitilalla ja pitämään sen hallinnassa. Maatilan hallinnan ja maatalouden on jatkuttava niin kauan kuin luopuja saa luopumistukea, kuitenkin vähintään viiden vuoden ajan. Jatkajaa ei velvoiteta asumaan tilalla, mutta sellaisella etäisyydellä, että tilaa voi hoitaa asianmukaisesti eläinsuojelulaki huomioon ottaen. Pelkästään viljelyyn keskittyvälle tilalle etäisyys voi olla tästä syystä pidempi kuin karjanhoitotilalle. Suunnitellessaan muutoksia pellon käyttöön tai omaan toimintaan sitoumusaikana jatkajan kannattaa olla

yhteydessä Melaan, jotta se voi tarkastaa, onko suunnitellut toimenpiteet sitoumuksen vastaisia. (Maatalousyrittäjien eläkelaitos 2009, Osuuspankki 2009, 31.)

Maataloudesta luopuminen voidaan toteuttaa usealla tavalla. Maatila tai osa siitä voidaan luovuttaa sukupolvenvaihdoksessa myymällä tai lahjoittamalla sekä osituksella tai perinnönjaolla, jos luopuja on leski. Pelkästään peltojen luovutuksen kohdalla voidaan tehdä lisämaakauppa. Tila voidaan luovuttaa joko lähisukulaiselle tai muulle esimerkiksi naapurille lisämaakaupan yhteydessä. Kuten luopumistapaa koskevasta taulukosta 3 nähdään, viljelijä on oikeutettu luopumistukeen varhaisemmin, mikäli tila luovutetaan lähisukulaiselle. Lähisukulaisiksi katsotaan luopujan ja hänen aviopuolison lapset aviopuolisoineen sekä luopuja ja hänen aviopuolison sisarusten lapset aviopuolisoineen. (Maatalousyrittäjien eläkelaitos 2009, Osuuspankki 2009, 27.)

Taulukko 3. *Luopumistapa ja luopujan vähimmäisikä vuosina 2009–2010 (Osuuspankki 2009).*

Luopumistapa	Ikä
Koko tilan luovutus lähisukulaiselle	56
Koko tilan luovutus muille	60
Lisämaakauppa lähisukulaiselle	56
Lisämaakauppa muille	60
Lisämaavuokraus	-

Luovutettaessa tila lisämaaksi esimerkiksi lähialueen viljelijöille on kohteena oltava vähintään tilan pellot. Pellot voidaan myydä tai lahjoittaa usealle ostajalle, jolloin vähimmäispinta-ala on kaksi hehtaaria henkilöä kohti. Etäisyys ostajan maatilaa on oltava sellainen, että se mahdollistaa yhdysviljelyn. Lisämaaluovutuksessa luopujan ja maatilalla on täytettävä luopumistuen ehdot elinkelpoisuusvaatimusta lukuun ottamatta. Lisämaavuokraus ei enää oikeuta luopumistukeen. (Osuuspankki 2009, 34.)

4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Menestyäkseen yrittäjän on luotava suunnitelma urastaan. Tämä tarkoittaa sitä, että hän määrittelee taitonsa ja resurssinsa oman yrityksen tulevaisuutta ajatellen. Yritystä perustettaessa ei perusteta työtä, vaan koko organisaatio ja tätä tarkoitusta varten tulee tehdä liiketoimintasuunnitelma. (Timmons, Zacharakis & Spinelli 2004, 1–2.)

Liiketoimintasuunnitelma toimii yrityksen viitekehyksenä ja siinä yritystä tarkastellaan eri osien summana. Yrityksessä tulee aina vastaan kysymyksiä kannattavuudesta, tuotteista, palveluista, markkinoinnista, rahoituksesta, investoinneista ja asiakkaista. Varsinkin toimintaa aloittavalla yrityksellä on paljon käytännön asioita hoidettavana ja juuri alussa tehdyt ratkaisut saattavat vaikuttaa vielä pitkän ajan päästä yrityksen toimintaan. Suunnitelmia kannattaa tehdä ja erilaisiin tilanteisiin varautua monella tavalla. Nykyään yritykset ovat tottuneet suunnitelmalliseen toimintaan. (Finnvera 2001, 4.)

Liiketoimintasuunnitelmaa käytetään uusien suunnitelmien ja kannattavuuden arviointiin sekä apuvälineenä, kun kommunikoidaan ulkoisten ja sisäisten sidosryhmien kanssa (Kallio 2002, 172). Suunnitelmaa käytetään myös tukena esimerkiksi lainaneuvotteluissa ja muissa rahoittajien kanssa käytävissä keskusteluissa. Näissä rahoitussuunnitelmissa liiketoimintasuunnitelma on tärkeässä asemassa. (Finnvera 2001, 4.) Liiketoimintasuunnitelmaan liittyvän riski- ja uhkakartoituksen avulla pyritään myös välttämään yrityksen epäonnistuminen (Kallio 2002, 173).

Olemme keskustelleet tämän liiketoimintasuunnitelman kysymyksistä yrittäjien kanssa. Liiketoimintasuunnitelmassa esiin tulevat tiedot pohjautuvat yrittäjien näkemyksiin kyseessä olevista asioista kohdeyrityksiin liittyen. Lähtökohtatilanteessa kerromme sekä maatilayrityksen että koneyrityksen nykyiset tiedot, ja muitakin liiketoimintasuunnitelman tarkastelemme tämän hetkisten tietojen pohjalta. Muutoin liiketoimintasuunnitelman näkökulmana on kuitenkin kuviteltu tilanne, jossa on vain yksi Tatu Huttusen omistuksessa oleva maatilayritys, jonka sivuelinkeinona on koneyritys. Yhtenä liiketoimintasuunnitelman osana on SWOT -analyysi.

Liiketoimintasuunnitelmassa tarkastelemme maatalouden ja koneyrittäjyyden toimialoja rinnakkain. Kunkin osan alussa kerromme ensin käsiteltävästä asiasta ja tämän jälkeen keskitymme kohdeyritykseemme niin maatalouden kuin koneyrittäjyyden näkökulmista. Kappale 4.8 kokoaa molemmat toimialat ja siten koko liiketoimintasuunnitelman yhdeksi kokonaisuudeksi.

4.1 Lähtökohtatilanne

Lähtökohtatilanteessa kootaan yhteen yrityksen nykyisen toiminnan kuvaus. Tässä osiossa kerrotaan tuotteista ja palveluista sekä niiden markkinoinnista asiakkaille. Osiossa kartoitetaan tuotteiden ja palveluiden kehitystä, myyntikanavia, tehokkuutta sekä elinkaarta. Lähtökohtatilanteessa selvitetään yrityksen omistajarakenne ja ydinosaaminen sekä muu osaaminen. Siinä pyritään kartoittamaan myös kilpailutilannetta ja yhteistyökumppaneiden merkitystä yritykselle. Lisäksi paneudutaan yrityksen tulevaisuuden toimintaan. (Finnvera 2001, 149.)

4.1.1 Maatalous

Kohdeyrityksemme on Kuttaniemen vanha sukutila Karttulassa, Pohjois-Savossa. Kuttaniemen tilan omistavat Tatu Huttusen vanhemmat Iris ja Jukka Huttunen ja he toimivat tällä hetkellä viljelijöinä. Tilan kokonaispinta-ala on 205 hehtaaria, josta metsää on 175 hehtaaria, peltoa 13 hehtaaria. Tilan mailla on omarantainen syytinkirakennus sekä kesämökki, jonka tonttipinta-ala olisi tilasta lohkaistuna noin puoli hehtaaria. Loppuosa kokonaispinta-alasta on teitä ja joutomaata.

Kuten monet tilat Suomessa, Kuttaniemen tila on peltoalaltaan pieni. Koska tilan omistajat käyvät töissä tilan ulkopuolella, he viljelevät itse peltopinta-alasta tällä hetkellä vain muutamia hehtaareja. Viljelystä maasta suurin osa on tällä hetkellä vuokrattu naapurille. Viljely on ollut viime vuosina viljan ja nurmiheinän viljelyä. Aikaisemmin tilalla viljeltiin myös mansikkaa. Tilalla on tällä hetkellä sivuelinkeinona myös lomamökkivuokrausta. Tässä työssä emme käsittele lomamökkitoimintaa tai metsän hoitoa ja kasvatusta, koska ne eivät ole pääelinkeinoja myöskään sukupolvenvaihdon jälkeen.

Tila on viljatila, joka keskittyy vain viljelyyn, eikä sillä ole muuta tuotantoa, esimerkiksi karjaa tai maitotuotantoa. Tämän hetkinen toimintakalusto ja työkonet ovat määrältään melko vähäiset, mutta ne ovat käyttökelpoisia. Rakennuksiin tulee tehdä parannuksia tulevaisuudessa, kun viljelyä lisätään ja viljan määrät kasvavat. Rakennuksia tulisi korjata ja esimerkiksi uuden konehallin rakennus on ajankohtainen. Viljavarastot ja kuivaajat pitäisi uusia kokonaan tai vuokrata alueen saman alan toimijoilta. Tällä hetkellä lähialueella on muutamia aktiivisia viljelijöitä.

Pienessä maalaiskunnassa toimivan kohdetilan yrityskuvaa tarkasteltaessa viljelijät ovat keskeisessä asemassa. Myös viljelyn suuntautuneisuus on tärkeää, sillä esimerkiksi rehuviljan ostajina ovat viime vuosina olleet paikkakunnan hevos- ja karjatilalliset. Yrittäjien kahdenvuosikymmenen kokemus viljanviljelystä nopeuttaa prosessien hahmottamista ja rutiinien hoitoa.

4.1.2 Koneyritys

Toiminimi Tatu Huttusen kaivinkoneyritys on perustettu keväällä 2009 ja sen kotipaikka on Karttula. Yritys toimii tällä hetkellä Kuopion alueella ja sen eteläpuolen lähikunnissa. Yritysmuoto on yksityinen elinkeinonharjoittaja. Yrityksen päätoimialana ovat rakennuspaikan valmistelutyöt. Lisäksi palveluvalikoimaan kuuluu tällä hetkellä ojien ja teiden pohjien kaivu, pihojen muokkaus sekä rantojen ruoppaustyöt.

Yritys tarjoaa kaivinkonepalveluja lähinnä yksityisille henkilöille. Yrityskuva muodostuu pääasiassa luotettavasta palvelusta ja kalustosta. Kalustoon kuuluu tällä hetkellä yksi 21 tonnin tela-alusteinen kaivinkone ja sen lisävarusteena Rototilt. Kaluston vahvuutena on suuri koko, joka parantaa fyysistä ulottuvuutta ja parantaa kuormausta. Tästä johtuen kone soveltuu hyvin louhintatyömälle sekä sokkelin sisäpuolen täyttötöihin. Suuren kaluston vahvuutena on lisäksi työnsuorituksen nopeus. Isolla koneella on myös heikkoutensa, sillä se ei sovellu esimerkiksi rakennusten väliin tai muihin ahtaisiin paikkoihin. Koneen tela-alusta rajoittaa toiminnan sujuvuutta, koska tela-alustainen kone vaatii lavetin siirtoihin seuraavalle työmaalle, kun taas pyöräkaivuria voisi siirtää lyhyen matkan ajamalla.

Kohdeyrityksen yrityskuvaa tarkastellessa palvelut ovat merkittävässä asemassa. Palvelu koostuu yrittäjän ammattitaidosta, joustavuudesta ja ihmissuhdetaidoista. Kuluneen vuoden aikana yrittäjän ammattitaito on karttunut erityisesti rakennustyömaakaivujen osalta. Mittaustaito, määrien arviointi ja kokonaiskuva rakennusprojektista helpottaa seuraavan työvaiheen suorittamista. Myös työn kausiluonteisuus lisää suunnittelun ja aikatauluttamisen merkitystä.

Teknisen kehityksen luomia haasteita palvelukehitykselle ovat esimerkiksi laitteet, jotka monipuolistavat kauhojen ja puomin käytön. Näitä laitteita ovat esimerkiksi kauhankääntäjä ja saksilaite. Kaivutyössä on huomioitava myös ympäristökysymykset, kuten erilaisten maamassojen sekoittuminen ja ojituksessa tulee välttää vesistölle aiheutuvia haittoja. Lait säätelevät muun muassa viemäröintiä haja-asutusalueilla, mikä tuo lisää töitä. Kannot ja muut maanmuokkauksen jätteet on lain mukaan kuljetettava pois tonteilta.

4.2 Toimintaympäristö ja sen kehitysnäkymät

Tässä osiossa tarkastellaan yrityksen toimintaympäristöä ja sen tulevaisuuden muutoksia. Toimintaympäristön kartoitus on tärkeää, jotta sen muutoksiin voidaan reagoida tarvittaessa nopeasti kehityskulussa mukana pysymiseksi. Tarkastelun tavoitteena on löytää liiketoiminnan kehittymismahdollisuuksia ja tunnistaa myös uhkia. Toimintaympäristöön vaikuttavia tekijöitä ovat toimialan kehitys, asiakkaiden tarpeet ja kilpailutilanne. Toimintaympäristöön vaikuttavat niin kilpailijoiden tuotteet ja palvelut kuin avainkilpailijatkin. Jäljempänä arvioidaan, mihin suuntaan toiminta on menossa ja mihin suuntaan sitä kannattaisi kehittää. (Finnvera 2001, 151.)

4.2.1 Maatalouden toimintaympäristö ja sen kehitysnäkymät

Viime vuosina toimialan suuntauksena on ollut yksikkökokojen eli viljelyalojen kasvaminen. Pääosin maanviljely on alkutuotantoa, johon ei kuulu tuotteen jatkojalostus. Tuotteita voidaan myydä suoraan kuluttajalle alkutuotantopaikalta tai kehittää toimintaa erikoistumalla esimerkiksi gluteenittomaan viljaan. Maatilojen kannattavuuden turvaamiseksi maatilojen tulee säilyä viljeltyinä ja tuotannon tulee pysyä nykyisellä tasollaan (Korkeaoja, 2004).

Viljatilojen asiakkaat voidaan luokitella karjatilallisiin, viljanostajiin (esimerkiksi Avena, Kesko ja Agrimarket) ja sopimusasiakkaisiin. Lähitiloille on kannattavaa pitää omat pellot viherrehutuotannossa ja ostaa rehuvilja toiselta suurempien tukien vuoksi. Samalla he välttävät viljan viljelyyn liittyviltä investoinneilta. Säästöä muodostuu myös kuljetusten osalta ostettaessa rehu lähitilalta. Viljanostajien kanssa tehdään molemminpuolista yhteistyötä tuotteita vaihtamalla. Sopimusasiakkaiden kanssa tuotteista ja niiden toimittamisesta sovitaan tapauskohtaisesti.

Itä-Suomen maatilat ovat siirtyneet yhä enemmän sivutoimiviljelijöiksi ja pienten tilojen kannattavuus on heikentynyt kehityksen mukana. Tatu Huttunen on muihin alueen viljelijöihin verrattuna nuorempi, mikä parantaa hänen kilpailuasemaansa. Lähialueen tiloilla ei ole jatkajia nykyisten maatilayrittäjien jälkeen, jolloin Tatun on mahdollista vuokrata heiltä vapautuvaa peltoalaa. Avainkilpailijat pellonvuokrauksen osalta ovat alueen karjatilat, jotka pystyvät maksamaan suurempaa vuokraa tukien vuoksi.

Taulukko 4. *Karttulan peltoviljelyn tuotantosunnat 2007–2009. (Karttulan kunta 2010)*

KARTTULA			
	2007	2008	2009
Viljanviljely	14	14	13
Puutarhakasvien tuot. avomaa	19	19	18
Erikoiskasvituotanto	0	0	0
Muu kasvituotanto	17	20	17
Nautakarjatilat	5	5	6
Hevostilat	2	2	3
Lammas/vuohitilat	1	1	1
Lypsykarjatilat	26	23	23
Muu tuot. tai toiminta	0	0	2
Aktiivitilat yht.	84	84	83
Peltoa yht. ha	1675	1719	1716
keskimäärin peltoala ha/tila	19,9	20,5	20,7

Kuten taulukosta 4 voimme nähdä, kohdeyrityksemme kotipaikkakunnalla Karttulassa viljanviljelyyn keskittyneitä tiloja on ollut viime vuosina 13–14. Kohdeyrityksemme tilalla on viljeltyä maata noin 13 hehtaaria, joka on hieman alle alueen tilojen keskimääräisen peltoalan. Mikäli tulevaisuudessa Tatu Huttunen pystyisi ostamaan

useita hehtaareita peltoa lähialueelta, tilan viljelypinta-ala kasvaisi huomattavasti suuremmaksi kuin alueen muilla tiloilla.

4.2.2 Koneyrityksen toimintaympäristö ja sen kehitysnäkymät

Koneyrityksen toiminta on elinkaaren alkupäässä eli kasvuvaiheessa. Asiakkaisiin kuuluu yksityiset pientalorakentajat, maa- ja metsätilat ja rakennusliikkeet sekä julkisyhteisöistä tiekunnat. Asiakaskunta on alkanut kasvaa ja osittain myös vakiintua. Suurin ryhmä on yksityiset pientalorakentajat, joiden palvelun tarve on yleensä kertaluontoista. Rakennusliikkeet käyttävät kaivinkonepalveluita toistuvasti eri työmailla.

Yrityksen kilpailukeinoista tärkeimpiä on ammattitaito. Ensimmäisen toimintavuoden aikana yrittäjä on kartuttanut kokemusta ja taitoa erityisesti rakennuspohjien kaivutöissä. Koska kaivinkonepalveluita tarvitaan rakentamisen eri vaiheissa, on yrittäjä saanut rakennusprojektien myötä rakentamisesta hyvän kokonaiskuvan ja pystyy tekemään kaivutöiden lisäksi muun muassa maanmittaustöitä. Tämä tuo kilpailuetua muihin koneyrittäjiin verrattuna. Sisä-Savon seutuyhtymän (2010) yrityshaun mukaan Sisä-Savon alueella on yhteensä 17 kaivinkonetöitä tekevää yritystä. Yrittäjällä on ammattitaitoa myös muiden koneiden kuljettamisesta ja hän pystyy tarjoamaan esimerkiksi traktoritöitä oheispalveluna.

Kuten aikaisemmin on kerrottu, koneiden ja laitteiden ominaisuudet soveltuvat hyvin louhintatyömaille sekä sokkelin sisäpuolen täyttötöihin. Suuri kalusto mahdollistaa myös nopean työsuorituksen. Edellä mainittujen lisäksi kilpailukeinona on läpimyyttävien tuotteiden, kuten soran ja betonin sekä niiden kuljetusten tarjonta. Yrittäjän hinnat ovat hyvin kilpailukykyisiä.

Viime vuosina muiden yrittäjien ikääntyminen on muuttanut kilpailutilannetta. Jäljelle jääneet yrittäjät ovat laajentaneet toimintaansa, jolloin yhdellä yrittäjällä on useita koneita ja työntekijöitä. Tulevina vuosina kilpailua lisäävät monialaosajaajat, jotka eivät varsinaisesti toimi alalla: esimerkiksi soratoimittajat oheispalveluna kaivutyötä.

Kohdeyrityksen avainkilpailijoita ovat toiset samalla alueella toimivat saman alan yritykset. Kilpailijoiden vahvuuksiin kuuluu monialaisuus, jolloin yrittäjä pystyy

työllistämään henkilökuntansa myös kaivukauden ulkopuolella esimerkiksi metsäkoneenkuljetustyössä talvella. Kauemmin alalla olleilla yrityksillä on myös parempi tunnettuus, joka tuo niille kilpailuetua. Kilpailevien yritysten heikkoutena voidaan pitää pienempää ja heikompaa konekantaan ja sen seurauksena työn heikompaa tuottavuutta.

4.3 Visio ja strategia

Tämän osion tarkoituksena on kartoittaa yrityksen tulevaisuuden suunnitelmia lähivuosina (Finnvera 2001, 153). Visio eli strateginen tahtotila kertoo millainen yritys haluaa olla esimerkiksi 3–5 vuoden päästä (Hannus 2004, 60). Strategia ohjaa toimintaa asetettujen tavoitteiden saavuttamiseksi ja kilpailukyvyn ylläpitämiseksi. Bengt Karlöf (2004, 7) määrittelee strategian seuraavasti: ”Nykyhetkessä tehtävät päätökset ja toimenpiteet tulevan varmistamiseksi ja mahdollisuuksien hyödyntämiseksi.” Jäljempänä tässä osiossa tarkastellaan, miten yritys olisi kannattava, mitkä asiat siihen vaikuttavat ja voisiko joitain toimia karsia (Finnvera 2001, 153).

4.3.1 Maatalouden visio ja strategia

Kohdetilamme visiona on toimia kannattavasti vilja-, öljykasvi- ja erikoisviljatuottajana, jolloin viljeltyä maata olisi kokonaisuudessaan 150 - 200 hehtaaria. Peltosalasta puolet voisi olla esimerkiksi gluteenitonta viljaa. Tavoitteena olisi toimia omalla kalustolla, jonka voisi huoltaa ja korjata omissa tiloissa. Tilalla olisi myös riittävästi varasto- ja käsittelytilaa, joiden avulla työaika voisi jatkaa viljelykauden ulkopuolelle. Tällöin tila voisi työllistää yhden ulkopuolisen työntekijän tai aviopuolison.

Maatalouden vision saavuttamiseksi on kaksi strategiaa. Ensimmäiseen vaihtoehtoon kuuluu alueella olevan kahden tilan viljelijöiden eläkkeelle siirtymisen hyödyntäminen. Ostamalla tai vuokraamalla heidän viljelemät peltosalat lähi vuosina omaan viljelyyn, peltopinta-ala kasvaisi 160 hehtaariin. Toinen ja samalla todennäköisempi vaihtoehto on aloittaa vuokraus vapautuvista peltosalista tekemällä suoria vuokrasopimuksia lopettavien tai vuokraoikeuksia siirtävien maanviljelijöiden kanssa. Tällöin etäisyydet peltosalien välillä olisi suuremmat.

4.3.2 Koneyrityksen visio ja strategia

Kohdeyrityksemme visio on toimia kannattavasti tulevaisuudessa ja laajentaa toimintaa eri osa-alueilla. Tavoitteena olisi, että työtä pystyisi tekemään maanviljelyn sivutoimena, kuitenkin niin, että molemmat alat pysyisivät tasapainossa ja työt pystyisi suorittamaan ilman suurempia päällekkäisyyksiä. Visiona on myös, että kaluston pystyy huoltamaan itse omissa tiloissa.

Vision toteuttaminen on mahdollista kaluston lisäyksen myötä. Viljan viljelyn lyhyet työkaudet keväällä ja syksyllä sallivat koneyrityksen toiminnan muina aikoina. Maatilalla tehtävä konehalli-investointi mahdollistaa myös kaivinkoneen ja oheislaitteiden huollon ja varastoinnin.

4.4 Tuote- ja toimintasuunnitelma

Tuotekehitys kertoo siitä, miten yrityksessä tuotteet/palvelutuotteet uusiutuvat niin, että ne vastaavat asiakkaiden tarpeita. Myös kilpailijoiden tuotteiden ja palveluiden kehittymisen sekä toimintaympäristössä tapahtuvan kehityksen seuraaminen on tärkeää. Nykyisten jo olemassa olevien tuotteiden ja palveluiden kehittäminen on nopein ja kustannuksiltaan pienin tapa uudistua. Uusien tuotteiden ja palveluiden kehittäminen puolestaan voi viedä yllättävän paljon rahaa ja aikaa, mikä voi olla moninkertaista itse tuotteen tai palvelun kehittämiseen verrattuna. (Finnvera 2001, 156–157.)

Toimintasuunnitelmassa perehdytään kuvaamaan tuotteiden ja palveluiden kannattavuutta ja kehittämistä, mukaan lukien investoinnit. Toimintasuunnitelmassa käsitellään muun muassa kapasiteetin mitoitusta ja teknologisia ratkaisuja. Lisäksi suunnitelmassa määritellään, mitä tehdään itse ja miten joustavuutta voitaisiin parantaa. Myös tuotantoon liittyviä kehityskohteita tulee ottaa huomioon. Palveluyrityksessä palvelut tuotetaan asiakkaille, joten suunnitelmissa tulisi huomioida erityisesti heidän tarpeensa.

4.4.1 Maatalouden tuote- ja toimintasuunnitelma

Kohdetilamme ydintuotteena ovat erilaiset vilja- ja öljykasvit. Tähän mennessä tilalla on viljelty ohraa ja kauraa, jotka viime vuosina on myyty rehuksi lähitilalle. Ohran ja

kauran lisäksi on joinakin vuosina viljelty rypsiä. Viljelyä on mahdollista kehittää markkinoita seuraamalla ja erikoistumalla. Aluksi tavoitteena on tuottaa hyvälaatuista leipäviljaa. Yleensä sadon laatu vaihtelee, jolloin osa tuotannosta menee rehuviljaksi.

Kehittymiskeinona voidaan pitää erikoistumista, jolloin sadosta saadaan parempi tuotto. Ensimmäinen vaihtoehto olisi kehittää tuotantoa siten, että suurin osa sadosta olisi siemenviljaa. Muita vaihtoehtoja on luonnonmukainen viljely sekä erikoistuminen mallasohraan tai gluteenittomaan viljaan. Erikoistuminen vaatii kuitenkin aikaa muun muassa korkeiden laatuvaatimusten vuoksi. Siemenviljan tuotanto vaatii lisäksi ulkopuolisen suorittamaa valvontaa ja kontrollointia. Gluteenittomat tuotteet taas vaativat oman linjan sadon korjuussa ja varastoinnissa. Luonnonmukaista viljelyä kohdetilamme osalta ei pidetä varteenotettavana vaihtoehtona, koska siinä ei voi käyttää teollisia lannoitteita ja kannattava toiminta vaatisi omaa karjaa luonnonmukaisen lannoitteen saamiseksi.

Avainasiakkaita ovat kotimaiset viljanostajat Avena, Kesko ja Agrimarket. Tulevaisuudessa erikoistumisen myötä mahdollinen uusi asiakas voisi olla esimerkiksi Moilas Leipomo Pieksämäellä, joka on Euroopan toiseksi suurin gluteenittomien tuotteiden valmistaja (Moilas Oy, 2009). Tilan kotipaikkakunnalla toimiva lemmikkieläintuotteiden valmistaja Oskutuote Oy on myös yksi mahdollinen asiakas tulevaisuudessa. Kuten viime vuosina, rehuvilja on tarkoitus myydä suoraan lähialueen karjatilaille. Lähialueen viljelijöiden eläköityessä heiltä voi olla mahdollista saada lisää viljelypinta-alaa, jolloin tuotekehitystä voisi laajentaa.

Nykyinen kalusto riittää noin 50–70 hehtaarin viljelyyn. Kalustosta puuttuu oma leikkuupuimuri, ja puinti on viime vuosina suoritettu lainakalustolla. Pinta-alan kasvaessa olisi suurennettava kone- ja laitekantaa sekä investoitava toimitiloihin. Tuotantoprosessin tehokkuuteen vaikuttaa suurelta osin ilmasto ja sääolosuhteet. Tällä hetkellä toimitilojen puute pakottaa ostamaan kaiken siemenviljan keväällä, sillä oman siemenviljan varastointiin ei ole puitteita. Vaikka tilalla tulevaisuudessa olisi mahdollisuus varastointiin, on osa siemenviljasta kuitenkin uusittava joka vuosi. Tällöin olisi kannattavaa tehdä tuotteen ostajan kanssa sopimus siemenviljan toimittamisesta tilalle.

Maa- ja metsätalousministeriön maatalouden ympäristötuen perus- ja lisätoimenpiteistä ja maatalouden ympäristötuen erityistuista annetun asetuksen mukaan viljelijän on tehtävä viljelysuunnitelma. Suunnitelmaa ja seurantaan varten on tehtävä maaperän viljavuustutkimuksia viljeltävistä pelloista. Lisäksi viljelijän on tehtävä lohkokohtaisia muistiinpanoja, joista on käytävä ilmi muun muassa lannoitteiden määrät ja lajit, fosforin ja typen määrä sekä toteutetut kasvinsuojelutoimenpiteet. (Finlex 2007)

Kuttaniemen tilalla on tehty edellä mainittujen seurantojen lisäksi muun muassa siementen laatuseurannalla. Syksyn sadon laadunseuranta suoritetaan viljan myynnin yhteydessä. Koska asiakkaat odottavat tuotteelta hyvää laatua, on viljelyprosessin eri vaiheet osattava ajoittaa oikein. Ajoissa tehty kylvö ja puinti sekä onnistunut kuivaus takaavat paremman sadon. Mikäli toiminnot myöhästyvät, sadon laatu sekä tuottavuus kärsivät.

Suora yhteydenpito ostajiin on tärkeää, koska maatilaa ei markkinoida nykyään muilla keinoilla. Eri toimijoiden kanssa voi tehdä sopimuksia, jotka mahdollistavat esimerkiksi tuotteiden vaihtokaupan. Vaihtokaupassa keväällä hankitut lannoitteet ja siemenvilja voidaan maksaa syksyn sadolla. Tuotteen laatutason on oltava sopimuksen ja tarkoituksen mukainen. Toisaalta sopimukset eri toimijoiden kanssa aiheuttavat myös tuotehajontaa.

Hinnoitteluun vaikuttavia tekijöitä on paljon, kuten se, että tilalla ei tällä hetkellä ole omia varastointi- tai kuivausjärjestelmää. Tarkoitus on, että tulevaisuudessa osa tuotteista myytäisiin suoraan ostajalle pellolta, jolloin hinta olisi pienempi. Loppu sadosta varastoitaisiin tilalla ja myytäisiin keväällä korkeammalla hinnalla. Viljan mahdollinen hintataso on ilman erikoistumista keskitasoa tai jopa hieman alle. Alennusta voitaisiin antaa suoraan pellolta myytäessä, jolloin kuivaamo ja käsittelykustannukset siirtyvät ostajalle.

4.4.2 Koneyrityksen tuote- ja tuotantosuunnitelma

Palveluprosessi on pitkälti erilaisten työvaiheiden yhteensovittamista ja sen vuoksi aikataulutuksen hallitseminen on tärkeää. On osattava ottaa huomioon yhteistyökumppaneiden kuten louhijoiden, soratoimittajien ja lavettikuljettajien

aikataulut, jotta päällekkäisyyksiltä ja odottamiselta välttyttäisiin. Kohdeyrittäjän vahvuutena ja kilpailuetuna onkin joustavuus sekä työajoissa että työjärjestyksen toteutuksessa soveltuvien osien.

Palveluntuotannon tehokkuutta ei kohdeyrityksessä varsinaisesti mitata, mutta sitä voidaan seurata aikataulujen pitävyydellä. Asiakkaiden suurimmat odotukset kohdistuvatkin aikatauluihin ja palvelun nopeuteen. Ulkopuolisista lavettikuljettajien käyttö tuo haasteita aikataulujen hallitsemiseen. Oma kuljetuskalusto helpottaisi työnsujuvuutta sekä lisäisi luotettavuutta. Kilpailun lisääntyessä myös markkinointi on tärkeää palvelua esillä pitämiseksi.

Yrityksen laatutaso on kalustoon nähden hyvä. Vaikka kaivinkone on melko suuri, yrittäjä kykenee tarkkaan työhön. Kokemuksen kautta työskentely nopeutuu, työn tarkkuus parantuu ja sen seurauksena laatutaso nousee.

4.5 Talous- ja henkilöstösuunnitelma

Tässä kappaleessa kuvataan henkilöstön ja koko organisaation kehittymistä. Aiemmin asetetut tavoitteet ja niihin liittyvä henkilöstön määrän tarve tulee kartoittaa tarkasti. Pienessä yrityksessä, kuten kohdeyrityksessämme, yrittäjä vastaa kaikista asioista itse. Myös pienessä yrityksessä omien resurssien suuntaa kannattaa pohtia ja tarkastella, siltä varalta, että aivan yllättäen voi joutua turvautumaan ulkopuoliseen apuun. Henkilöstösuunnitelmassa kartoitetaan yrittäjän ammattitaitoon ja motivaatioon vaikuttavat tekijät. (Finnvera 2001, 108.)

Taloussuunnitelma kertoo suunnitelmista ja tavoitteista numeroin. Suunnitelmassa otetaan huomioon aiemmin tehdyt ennusteet ja mietitään niiden pohjalta, mitä rahoituslähteitä on käytettävissä, miten suhteita rahoittajiin ylläpidetään sekä miten laina- ja vakuusasiat järjestetään. Aloittavan yrittäjän tulee kiinnittää erityistä huomiota talousasioiden seurantaan tasaisen tulovirran turvaamiseksi. (Finnvera 2001, 114)

4.5.1 Maatalouden talous- ja henkilöstösuunnitelma

Kuttaniemen tila on 80 prosenttisesti Iiris Huttusen ja 20 prosenttisesti Jukka Huttusen omistuksessa. Vähäisen viljelyn vuoksi työt on suoritettu suurimmaksi osaksi itse ja toisinaan, esimerkiksi puinnin yhteydessä, on käytetty ulkopuolista työvoimaa. Yrittäjät hoitavat kirjanpidon osittain itse ja ulkopuolista tahoa käytetään lähinnä veroilmoituksen laadinnassa.

Tarkoitus on, että sukupolvenvaihdon jälkeen tilan omistus on kokonaan Tatu Huttusella. Kausitöistä johtuen väliaikaista työvoimaa tullaan tarvitsemaan kevät- ja syystöissä ja lisäksi yrittäjän on käytettävä tarvittaessa asiantuntijan apua tilaan liittyvissä asioissa kuten viljelysuunnitelmissa ja kirjanpidossa. Jatkossakin on kuitenkin tarkoitus hoitaa kirjanpito suurimmaksi osaksi itse tietokoneohjelmien avulla ja osittain ulkopuolisen apua käyttäen.

Tulevaisuudessa ydinosaaminen muodostuu kasvinviljely- ja koneenkäsittelytaidoista, jotka pohjautuvat koulutukseen ja kokemukseen. Tatu Huttunen on kouluttautunut Peltosalmella maaseutuyrittäjäksi ja työskennellyt aiemmin muilla maatiloilla pelto- sekä karjanhoitotoissa. Näiden lisäksi hänellä on metsänhoitotaitoja ja kokemusta metsäkoneen sekä monitoimikoneen kuljetustöistä, joita hän on tehnyt ulkopuoliselle työnantajalle.

Maatalouden yhteistyöverkosto on monisuuntainen, sillä viljelijä toimii palvelujen tuottajana ja tuotteiden ostajana. Verkosto koostuu lähialueen viljelijöistä ja koneurakoitsijoista sekä siemenviljojen ja muiden maataloustuotteiden toimittajista. Tärkeitä yhteistyökumppaneita tulee mahdollisesti olemaan eri tahot, joiden kanssa tehdään viljelysopimuksia. Verkostoja ylläpidetään tiiviillä kanssakäymisellä ja sopimuksia noudattamalla.

Taloutta suunniteltaessa keskeisessä asemassa on viljelysuunnitelma, jonka on pohjauduttava taloudelliseen tuottavuuteen. Viljelijän on ennakoitava palveluiden tarjoaminen ja tuottaminen sekä tulot ja menot. Taloutta tulee seurata päivittäin unohtamatta pitkän linjan taloussuunnitelmaa, jossa otetaan huomioon erityisesti lainat ja investoinnit.

Talouden turvaamiseksi yllättävien tilanteiden varalta tulee vakuuttaa muun muassa rakennukset, koneet ja kalusto. Yrittäjän tulee huolehtia myös itsensä vakuuttamisesta sairastumisten tai tapaturmien varalta. Naapuritilojen kanssa tehtävä yhteistyö tuo turvaa toimintojen jatkumiseen ”häätätilanteissa”. Kausiluonteisten töiden takia tulot syntyvät enimmäkseen kesän ja syksyn aikana, kun sato korjataan ja myydään. Tämän vuoksi on tärkeää suunnitella taloutta ja pyrkiä siihen, että talous pysyy tasapainossa myös talven yli.

4.5.2 Koneyrityksen talous- ja henkilöstösuunnitelma

Yrityksen 100 % omistus on tällä hetkellä Tatu Huttusella, jonka nimissä toiminimi on. Henkilöstöä on tällä hetkellä vain yrittäjä itse, eikä henkilöstön määrää tässä vaiheessa ole tarpeellista lisätä kaluston vähäisestä määrästä johtuen. Yrittäjä on ammattitaitoinen ja kouluttautunut: hänen ydinosaamisensa on kaivinkonetöissä sekä maataloustöissä. Motivaatiota työntekoon ylläpidetään kirjaamalla myönteisiä kokemuksia.

Kaivinkonetyön osaaminen perustuu hyvään koneenkäsittelytaitoon, arviointikykyyn sekä laskentataitoon. Näistä on hyötyä muun muassa tarjouksia laadittaessa. Yhteistyökumppaneiden aikataulujen yhteensovittaminen lisää oman työn tuottavuutta. Huolellinen työnsuunnittelu tuo myös asiakkaalle hyödyn edullisempänä kokonaishintana.

Yrittäjän osaamisalueisiin kuuluu kaivinkonetyön lisäksi metsäkoneen kuljettaminen, metsänhoitotyöt, traktorityöt sekä pellonraivaaminen. Yritystoimintaa on tarkoitus kehittää siten, että palvelutarjontaan kuuluu itse työ, jolloin Tatu voi mennä tekemään työtä ulkopuoliselle ilman omaa kalustoa. Yrittäjä seuraa palveluidensa kehittämiseksi alan tiedotteita, julkaisuja ja mainoksia. Palveluiden kehitykseen kuuluu myös kouluttautuminen eri osa-alueilla.

Palveluita on mahdollista kehittää kaluston lisäyksen myötä. Kalusto ei ole vielä kovin monipuolista ja se rajoittaa palveluita, joita yritys pystyy tarjoamaan. Investointitarpeet, esimerkiksi kuljetuskalusto, kauhat ja muut lisävarusteet (ks. Liite 4) ovat tarpeellisia lähitulevaisuudessa. Tarkoituksena on, että asiakkaat saisivat

mahdollisimman monipuolisia palveluita, työ olisi laadukasta, nopeaa ja ammattitaitoista.

Palvelut hinnoitellaan urakan tai tuntihinnan mukaan. Hinnoitteluun vaikuttaa kaluston ikä ja kilpailijoiden hinnat. Hintataso on kohdealueen hintoihin verrattuna keskiluokkaa tai hieman sen yli, koska hintaa on helpompi hieman laskea kuin nostaa. Mikäli kilpailutilanne kiristyy, on hintoja tarkasteltava uudestaan.

Yhteistyöverkosto muodostuu monista eri alojen toimijoista. Näitä ovat maatilat, metsäkoneurakoitsijat, lavettikuljettajat, toiset koneyritykset, soratoimittajat, louhijat sekä talopakettimyyjät. Yrittäjä pyytää asiakkaan puolesta tarjoukset esimerkiksi soratoimittajalta ja näin välittää työtä yhteistyökumppaneilleen. Yhteistyöverkoston toiminnasta huolehditaan palavereilla ja muilla tapaamisilla. Puhelin on tärkein työväline yhteyksien ylläpidossa, sillä se on paras keino saada yrittäjä kiinni.

Verkostot ja niiden ylläpito ovat yrityksen kannattavuuden ja jatkuvuuden kannalta elintärkeitä. Laajasta toiminta-alueesta johtuen yhteistyökumppanit voivat vaihtua alueittain. Jatkossa yhteistyötä voidaan kehittää kasvattamalla verkostoja. Koska rakennuskaivut ovat tällä hetkellä yrittäjän ydinosasta, yhteistyösopimusten teko eri talotehtaiden kanssa pohjatöiden osalta voisi olla kannattavaa. Kirjanpito on tällä hetkellä yrittäjällä itsellään hoidossa. Tulevaisuudessa, kun toiminta yhdistyy maatalouden kanssa, on mahdollista, että kirjanpito on osittain ulkopuolisen hoidossa ja yrittäjä tekee itse esimerkiksi avustavia vientejä kirjanpitoon.

Investointien rahoittamiseksi on olemassa eri väyliä. EU-tukien lisäksi muita rahoitusvaihtoehtoja ovat muun muassa pankkilainat ja eri laitosten tarjoamat avustukset. ELY-keskus myöntää EU:n rahastokauden mukaisia avustuksia esimerkiksi viljan kuivaus- ja varastointirakennuksiin. Ensisijaisena vieraanpääoman myöntäjän on pankki. Muita vaihtoehtoja on esimerkiksi Finnvera, joka myöntää pienikorkoista lainaa investointeihin.

Aloittavalle tai jo toiminnassa olevalle pienelle yritykselle voidaan myöntää pienlainaa toiminnan rahoittamiseen. Pienlainaa hakeva yritys voi työllistää yrittäjän lisäksi enintään viisi henkilöä. Laina on tarkoitettu esimerkiksi kone- ja laiteinvestointeihin sekä yrityksen aloittamis- ja laajennushankkeisiin. Finnveran

pienlainaa voi saada enintään 35 000 euroa ja sitä voidaan saada yhdessä tai useammassa erässä. (Finnvera 2010)

Koneyrityksen tulee maatilayrityksen tavoin varautua vastoin käymisiin vakuutuksiin. Koneet tulee vakuuttaa muun muassa palon ja ilkivallan varalta ja lisäksi yrittäjällä itsellään tulee olla vastuuvakuutus. Palo ja ilkivaltavakuutus turvaavat ulkopuolelta tulevilta vahingoilta ja vastuuvakuutus kattaa yrittäjän virheestä tapahtuvat vahingot.

4.6 Maatalouden ja koneyrityksen markkinointisuunnitelma

Markkinointisuunnitelma kertoo yrityksen myyntitavoitteista ja niiden toteuttamisesta markkinoinnin keinoin. Suunnitelman pohjana toimivat myyntitavoitteet ja toimenpiteiden tulisi tähdätä näiden tavoitteiden saavuttamiseen. Markkinointisuunnitelmassa tuodaan esille toimia markkinoinnin ja kilpailukeinojen kehittämiseen. Kilpailukeinoja voidaan kehittää tuotteiden ja palveluiden, hinnoittelun, myyntikanavien sekä viestinnän osalta. (Finnvera 2001, 154)

Tähän asti sekä kohdeyrityksen maatalouden että koneyrityksen markkinointi on ollut melko vähäistä. Maataloudelle markkinointi ei ole ollut merkittävää myyntikanavien luonteen vuoksi. Jatkossa markkinoinnin tarvetta tulee harkita uudelleen mahdollisen erikoistumisen myötä. Koneurakat ja uudet työmaat ovat tulleet verkostojen kautta ja ”puskaradiota” hyödyntäen. Viestintävälineenä tulevaisuudessa ovat käyntikortit, erilaiset yrityshaut sekä maatalouden ja koneyrityksen yhteiset kotisivut. Koneyrityksen suoramarkkinointikeinona tulee olemaan auton ja kaluston kyljessä olevat mainosteippaukset sekä työmaataulut, joista ilmenee kohteessa urakoiva koneyritys.

Koneurakoinnin osalta esimerkiksi suhteilla rakennusalan eri toimijoihin saadaan muodostettua kontakteja myös palvelun tilaajiin. Tämä on osoittautunut tehokkaaksi markkinointikanavaksi, koska kontaktit kertovat palveluista taas eteenpäin. Heikkoutena tällaisessa markkinoinnissa on se, että ihmisille saattaa tulla toisen käden tiedon kautta myös virheellisiä ennakkokäsityksiä, koska yritystä ei tunneta.

4.7 SWOT -analyysi

SWOT-analyysi on yksinkertainen analyysimenetelmä, jossa yrityksen olemassaoloa tarkkaillaan niin sisäisten kuin ulkoistenkin tekijöiden valossa. Sisäisiä tekijöitä ovat vahvuudet ja heikkoudet, joihin yrittäjä itse voi vaikuttaa. Vahvuudet ovat niitä sisäisiä tekijöitä, jotka ovat positiivisia ja edesauttavat yritystä pääsemään tavoitteisiin ja sitä kautta menestykseen. Heikkoudet taas vaikuttavat päinvastoin, eli hidastavat menestymistä. Ulkoisia tekijöitä ovat mahdollisuudet ja uhat, joihin yritys ei voi itse vaikuttaa. Kun yritys käyttää hyväkseen ulkoisia mahdollisuuksia, se menestyy paremmin, mutta uhat puolestaan voivat vaarantaa yrityksen menestymisen tai ajaa koko yrityksen alas. (Opetushallitus 2010.)

4.7.1 Maatalouden vahvuudet

Kohdeyrityksemme maatalouden erityisiin vahvuuksiin kuuluu viljelijän ammattitaito, joka on hankittu koulutuksen ja kokemuksen kautta. Yrittäjän monipuolinen osaaminen monista eri toimista on suuressa roolissa. Iältään nuori viljelijä on vahvuus yritykselle, koska hän voi vielä pitkään jatkaa työtä ja tarvittaessa laajentaa toimintaansa.

Vahvuuksiin kuuluvat myös toiminta-alueen laajuus ja mahdollisuus toimia alueella. Yhtenä suurena vahvuutena on verkostoituminen. Yrittäjän laaja yhteistyöverkosto ja alan eri toimijat ovat suuri vahvuus, kun toimitaan yksin. Apu on lähellä ja moni pystyy tekemään viljelijän kanssa yhteistyötä esimerkiksi kaluston tai koneiden käytön osalta. Tähän asti esimerkiksi leikkuupuimuri on ollut lainassa naapuritalta.

4.7.2 Koneyrityksen vahvuudet

Ikä on vahvuus myös koneyrityksen puolella. Nuorella urakoitsijalla on pitkä ura edessä ja osaamista sekä taitoja voi kartoittaa vielä pitkän ajan päästäkin. Yrittäjän vahvuuksiin kuuluu sopeutuvuus ja joustavuus. Totutuista urakoiden sisällöistä ja muodosta voi poiketa ja aikataulujen kanssa joustetaan. Ikä antaa joustavuutta myös työntekoon, sillä nuori jaksaa enemmän kuin vanhempi työntekijä. Hän on myös tarkka työn siististä lopputuloksesta.

Yrittäjän vahvuus on myös ammattitaito, jota voi kehittää jatkossa kurssimuotoisesti tai pidemmällä koulutuksella. Yrittäjä voi myös maatalan kalustolla tehdä monia muita töitä kaivutyön lisäksi, kuten teiden linkous. Vahvuutena yrittäjällä on hyvä kalusto, sen koko ja kunto sekä suorituskky.

4.7.3 Maatalouden heikkoudet

Kohdeyrityksemme maatalouspuolen heikkoutena voidaan pitää kovaa kilpailua. Alueen muut viljelijät tuovat kilpailua ja kilpailu mahdollisista vuokrapelloista on myös kovaa. Koska tilalla ei ole omia viljan kuivaus- ja varastointitiloja, olisi tarpeellista tehdä suuria investointeja. Myös omaan leikkuupuimuriin ja muihin maataloutta ylläpitäviin koneisiin ja laitteisiin pitäisi investoida, jos peltopinta-alat kasvavat.

Yksi heikkous on myös yrittäjän rajallinen varallisuus. Suuria investointeja tehtäessä hankintoihin ja niihin liittyvien kulujen kattamiseen tarvitaan huomattavasti varoja. Nuoren maanviljelijän heikkoutena voi olla myös maatalan rutiinien hoito: Kokeneempi viljelijä pystyy näkemään monia asioita jo pintapuolisesti, kun taas nuorempi joutuu ottamaan asioista selvää ja tutustumaan moniin asioihin alusta asti.

4.7.4 Koneyrityksen heikkoudet

Yksi kohdeyrityksen heikkouksista on työn kausiluonteisuus. Työtä voi tehdä keväästä syksyyn, mutta talviaika on roudan ja pakkasen takia aikaa, jolloin kaivinkonetta ei voi käyttää. Koska työn suorittamisaika on suhteellisen lyhyt, työt saattavat kasaantua. Tätä tilannetta pystyttäisiin helpottamaan tiivistämällä verkostoitumista ja näin siirtämällä töitä toisille yrittäjille.

Heikkoutena koneyrityksellä, kuten monilla muillakin pienyrittäjillä, on yhden hengen yrityksen lomien ja vapaa-ajan sovittaminen yhteen työn kanssa. Lomat tulisi pitää talviaikaan, kun sesonki on ohi ja työtilanne hiljaisempi. Koneyrityksen yksi heikkous on myös koneen vaatimien siirtokuljetusten järjestäminen. Koska yrittäjällä ei ole omaa kuljetuskalustoa, voisi hän verkostoitua toisen samankokoisen yrityksen kanssa ja käyttää sen kuljetuskalustoa.

4.7.5 Maatalouden mahdollisuudet

Maatalouden suurimpana mahdollisuutena nähdään sopimusviljelyyn laajentaminen. Viljelysopimuksia voisi tehdä esimerkiksi jonkin panimon kanssa mallasohra tuottamisesta ja toimittamisesta. Mahdollisia panimoita ovat niin lähialueen pienet panimot kuin Iisalmessa toimiva lähialueen suurin panimo Olvi Oyj. Toinen sopimusviljelyn suunta on siemenviljan viljely, jonka myötä asiakkaita voisi mahdollisesti saada laajemmalta alueelta. Yhtenä mahdollisuutena voidaan pitää erikoistumista jonkin erikoisviljan, kuten esimerkiksi gluteenittoman viljan viljelyyn.

Myös maatilamatkailuun laajentaminen tuo mahdollisuuksia maatalouden kehittämiseen. Tilalla on periaatteessa puitteet harjoittaa maatilamatkailua, mutta yhden henkilön resurssit eivät riitä toiminnan ylläpitämiseen. Tässä tapauksessa olisi harkittava ulkopuolisen henkilön palkkaamista, ellei yrittäjän mahdollinen puoliso työskentelisi tilalla. Tilalla on myös hyvät edellytykset ja olosuhteet marjanviljelyyn, joka onkin yksi tilan mahdollisuuksista. Tulevaisuudessa yrittäjällä olisi mahdollisuus tehdä myös huoltomiehen töitä lähialueen asukkaille ja kesämökkiläisille. Tällaisia töitä olisivat muun muassa teiden kunnossapito, pihojen siistiminen ja talvella lumien pudottelu katoilta. Tilan kalustoon kuuluu pilkekone, jota voisi hyödyntää yritystoiminnassakin.

4.7.6 Koneyrityksen mahdollisuudet

Toiminnan laajentaminen on koneyrityksen mahdollisuus. Erilaisia koneita ja laitteita hankkimalla sekä lisätyövoimaa palkkaamalla toimintaa voisi laajentaa. Myös varsinaisen työkauden ulkopuolella toimiminen on mahdollisuus. Yrittäjä voi tehdä työtä ulkopuoliselle ilman omia koneita. Yrittäjä voisi myös liittyä koneyhtymään, jolloin hän voisi toimia monipuolisen kaluston ansioista kaikilla koneurakoinnin toimialueilla.

Myös koneyrityksessä erikoistuminen on mahdollisuus. Esimerkiksi johonkin tiettyyn toimeen erikoistuminen ja sen tiimoilta pitkien urakkasopimusten solmiminen takaisi työn riittävyyden ja jatkuvuuden. Erikoistuminen voisi olla mahdollista myös kaluston lisäyksen myötä.

4.7.7 Maatalouden uhat

Uhkana maataloudelle on peltoalojen vuokrauskilpailun kasvu. Koska lähialueella on peltoja, joita on mahdollista vuokrata, voi niille olla paljonkin kysyntää. Kilpailun kasvaessa uhkana on myös peltoalojen hinnan nousu. Yksi uhka on EU:n maatalouspolitiikka, joka vaihtelee suuresti lyhyelläkin aikavälillä. Jos on tehnyt hankintoja ja suunnitelmia jonkin EU säännöksen pohjalta ja vähän ajan päästä sääntely muuttuu, saattaa seuraukset olla kohtalokkaat.

Tarpeettomien riskien ottoa pitäisi myös välttää. Jos ei ole realistinen, vaan tekee suuria suunnitelmia ja ottaa riskejä, voi toiminta olla uhattuna. Tilanteet maatalouden eri alueilla saattavat muuttua nopeasti ja niihin tulisi varautua. Omasta terveydestä tulisi pitää huolta. Terveyden pettäminen on suuri uhka, varsinkin yksityisyrittäjälle. Toiminnan tulisi jatkua, ja jos itse on työkyvytön, on työt annettava muiden hoitoon.

Yhtenä uhkana maataloudessa voidaan pitää sääolosuhteiden vaihteluita. Mikäli ilmastonmuutos vaikuttaa niin, että talvet ovat vähälumisia, pellot eivät pääse talvehtimaan oikealla tavalla ja vaarana voi olla lajikkeiden paleltuminen. Myös pitkät talvet ovat uhka, sillä talven pitkittyessä kevättöihin ei päästä ajoissa ja koko viljelyprosessi hidastuu. Myös sade saattaa olla uhka maanviljelyssä. Joskus sadetta voi tulla liikaa ja viljelyt kärsivät, mutta toisaalta liian vähäisetkin sateet saattavat vaikuttaa satoon maaperän kuivuessa liikaa.

4.7.8 Koneyrityksen uhat

Koneyrityksen uhkatekijänä voidaan pitää kilpailevia yrittäjiä, jotka tulevat alalle sivutoimiyrittäjinä. Tällaisen yrittäjän päätoimiala on jotain muuta kuin koneyritys, esimerkiksi rakennusala, mutta hän voi tarjota sivutoimena jonkinlaista konepalvelua. Jos ”avaimet käteen” -talojen osuus kasvaa, tuo se lisää koneurakoitsijoita alueelle, joka voi uhata yritystä. Urakkatarjouksien tekemisessä on omat vaatimuksensa ja yhtenä uhkana voidaankin nähdä virheet tarjousten laskemisessa. Esimerkiksi jos lasketaan liian matala tarjous, yrittäjä ei saa tarpeeksi tuottoa työlleen tai jos lasketaan liian korkea tarjous, urakka ei jää yrittäjän hoidettavaksi.

Uhkana nähdään myös epäonni koneiden ja laitteiden kanssa. Jos koneita tarvitsee jatkuvasti korjata, estää se koneen käytön ja näin pitkittää työn suoritettavuutta. Myös koneyrityksen kannalta sääolosuhteet voivat olla uhkana. Pitkät talvet ja sen seurauksena routa maassa voivat vaikeuttaa työn suorittamista. Sateiset kesät saattavat hidastaa työn tekoa, jos maata ei päästä muokkaamaan sen vetisyyden ja pehmeiden takia halutulla tavalla.

4.8 Päätelmät

Tämän liiketoimintasuunnitelman päätelmien pohjana ovat erilaiset laskelmat ja yrittäjien kanssa kädyt teemahaastattelut. Koska liiketoimintasuunnitelma perustuu hypoteettiseen tilanteeseen, laskelmissa olevat luvut ovat osittain yrittäjien arvioita. Kaikki laskelmissa esiin tulevat luvut ovat yrittäjiltä saatuja. Opinnäytetyössä olemme hyödyntäneet Hannu Viitalan (2010) Kasvinviljelyn tuotantokustannuslaskelmaa ja Maksuvalmiuslaskelmaa. Laskelmapohjat ovat Microsoft Excel -tiedostoja. Liitteissä olevat laskelmat eivät ole kuitenkaan suoraan edellä mainittujen laskelmapohjien mukaisia.

Päätelmät on tehty perustuen myös muihin kuin liitteinä oleviin laskelmiin. Olemme tehneet muun muassa vertailulaskelmia esimerkiksi viljasiilosta, jossa vaihtoehtoina ovat oman viljasiilon rakentaminen ja siilon vuokraaminen lähialueelta. Arviot siilon rakentamisen kustannuksista (ks. Liite 4) ja vuokrahinnoista olemme saaneet lähialueen viljelijältä.

Liitteessä 2 oleva taulukko Viljelyn tuotot ja tuet havainnollistaa, kuinka tuotot muodostuvat. Laskelman perusteella voidaan todeta, että viljelypinta-alaa on oltava huomattavasti nykyistä 13 hehtaaria enemmän, jotta viljely olisi kannattavaa. Kuten Liitteestä 2 nähdään, suuri osa viljelyn tuloista muodostuu tuista. Koska osa siemenviljasta on uusittava vuosittain ja ostettava ulkopuoliselta, nostaa se viljelyn kustannuksia. Edellisen vuoden sadosta varastoitu oma siemenvilja on ostettavaa siemenviljaa edullisempaa, kuten liitteestä 2 oleva taulukko Viljelyn keskeisimmät kustannukset kertoo. Myös lannoitteiden ja kasvinsuojelun menoerät ovat huomattavia.

Liite 2 kertoo maatilalla tehtävien traktori- ja leikkuupuintitöiden määrän vuodessa. Mahdollisia ulkopuolisille tehtäviä traktori- ja leikkuupuintitöitä ei ole laskelmassa otettu huomioon. Mikäli Tatu Huttunen vuokraisi omien peltöjen (13 hehtaaria) lisäksi suunnitellun 57 hehtaaria peltopinta-alaa, peltöjen vuokrahinnaksi hehtaaria kohden tulisi 130 euroa. Hinnat ovat alueen keskitasoa. Liitteessä 2 oleva taulukko ei kuitenkaan kerro kaikkia viljelyn kustannuksia kuten kalkitusta.

Liitteessä 3 on nähtävissä kaivinkoneurakoinnin keskeisimmät tulot ja kustannukset. Suurin menoerä, lähes 9 500 euroa vuodessa, tulee polttoaineesta. Koneen siirron tilaamisesta ulkopuoliselta koituvat kustannukset poistuvat, mikäli siirtolavetti - investointi toteutuu (ks. Liite 4). Ainakin aluksi lavettikuljetukset todennäköisesti tullaan tilaamaan ulkopuoliselta. Muutkin Liitteen 4 mukaiset investoinnit ovat tarpeellisia, mutta eivät ole välttämättömiä ensimmäisten vuosien aikana.

Liitteestä 4 voi nähdä suurimman investoinnin, konehallin, rakentamiskustannukset. Mikäli investointi toteutuu ennen sukupolvenvaihdosta, rakennuskustannukset jakaantuvat kohdeyrityksen molemmille toimialoille siten, että periaatteessa $\frac{1}{3}$ on maatalan käytössä ja $\frac{2}{3}$ koneurakoinnin käytössä. Encon, kaapelikauha ja ojakauba ovat koneurakoinnin tärkeimmät investoinnit.

Laskelmien mukaan maatalous tuottaa noin 23 000 euroa bruttotuloa, josta on vähennettävä Myel ja muut vastaavat menot. Verotettavaksi tuloksi tällöin jää noin 18 euroa/tunti, joka on yrittäjän mielestä kohtuullinen tuntihinta. Myös koneurakoinnin tuloon yrittäjä on tyytyväinen.

Liiketoimintasuunnitelmassa esiin tulleiden tietojen ja laskelmien perusteella voidaan todeta, että viljanviljely ja kaivinkoneurakointi ovat mahdollista yhdistä yhdeksi yritykseksi. Koska viljanviljely vaatii eniten työtä keväällä kylvöjen aikaan ja syksyllä puinnin aikaan, kylvön ja puinnin väliin jäävän ajan yrittäjä voi keskittyä pääsääntöisesti kaivinkoneurakointiin. Tällöin yritys voisi työllistää yrittäjän kokoaikaisesti ja hänen lisäksi yhden työntekijän kausiluonteisesti maatalouden osalta.

Toisaalta taas metsäkoneurakointi voisi olla kaivinkoneurakointia parempi vaihtoehto, koska se pystyisi työllistämään yrittäjän myös talvella. Metsäkone on kuitenkin suuri investointi ja ainakaan yrityksen alkuvaiheessa ei siihen olisi mahdollista panostaa.

Kuten tähän asti, Tatu Huttusen kannattaisi työskennellä talviaikaan ulkopuolisella. Lisäksi talvikauden aikana hänellä on mahdollisuus huoltaa koneet ja kalusto kevättä varten.

Kuten aiemmin liiketoimintasuunnitelmasta ilmenee, marjanviljely esimerkiksi mansikanviljely on yksi mahdollisuus kehittää tilan toimintaa. Keskusteluissa tuli kuitenkin ilmi, että tulevalla maatilayrittäjällä ei ole halukkuutta marjanviljelyyn laajentamiseen. Mansikanviljely on lisäksi sitovampaa kuin viljanviljely, jolloin kaivinkonetöiden määrää olisi vähennettävä. Myöskään herukanviljelyyn ei yrittäjällä ole kiinnostusta, vaikka sen vaatima työpanos on huomattavasti pienempi kuin mansikanviljelyssä.

Taloudellisten laskelmien perusteella yrittäjä tulee toimeen suunnitelmien mukaisella yritystoiminnalla. Maatalouden tuilla on kuitenkin huomattava osa yrittäjän toimeentulosta. Kaivinkoneurakointi tuo lisätuloa maatilayritykselle. Kannattavampi ja suurempaa tulosta tekevä yritystoiminta vaatii kuitenkin tarkempaa ja laajempaa suunnittelua.

Koska investointeja on joka tapauksessa tehtävä, on yrittäjän järkevää harkita investointikohteita huolella. Esimerkiksi viljan kuivaus- ja varastointitilat on ainakin alku vaiheessa kannattavampaa vuokrata lähiseudulta kuin rakentaa omia tiloja. Tähän vaikuttaa myös tarpeen lyhytaikaisuus, joka on vain muutamia viikkoja vuodessa. Toisaalta taas ympärivuotiseen käyttöön tuleva konehalli kannattaa rakentaa itse, jolloin tilat olisivat vaivattomammin käytettävissä omassa pihapiirissä esimerkiksi koneiden huoltoa ajatellen.

Sukupolvenvaihdos on varoja sitova prosessi, joka vaikuttaa osaltaan suurten investointien toteuttamismahdollisuuksiin. Tästä johtuen Tatu Huttusen on alussa järkevämpää vuokrata peltopinta-alaa. Yritystoiminnan jatkuessa ja tulojen vakiintuessa yrittäjä voi myös peltojen osalta tehdä uusia ratkaisuja esimerkiksi ostamisen suhteen. Myös kone- ja laitehankinnoissa yrittäjän on järkevää miettiä uuden kaluston ostamisen vaihtoehtona käytettyjä koneiden hankkimista, sillä maatalouskoneiden käyttöikä voi olla jopa 20 vuotta.

5 POHDINTA

Teimme tämän opinnäytetyön yrittäjä Tatu Huttuselle. Työn tarkoituksena on olla apuna päätöksenteossa tulevaisuudessa. Kuten opinnäytetyössä on todettu, sukupolvenvaihdos on mittava prosessi, johon tulee ennen kaikkea varata tarpeeksi aikaa. Sukupolvenvaihdosta koskevien asioiden läpikäyminen yhdessä Tatu Huttusen ja hänen vanhempiansa Iris ja Jukka Huttusen kanssa oli hyödyllistä, sillä keskustelujen myötä suunnitelmissa oleva prosessi tuli entistä tutummaksi ja yrittäjät saivat tietoa edessä olevista prosessinvaiheista. Iris ja Jukka Huttunen totesivatkin sukupolvenvaihdosprosessin muuttuneen paljon siitä, kun he yli 20 vuotta sitten jäivät Kuttaniemen tilan jatkajiksi Iris Huttusen vanhempien jälkeen.

Tässä opinnäytetyössä keskeisenä osana olevassa liiketoimintasuunnitelmassa käytiin läpi useita samoja kysymyksiä kuin maatalouden elinkeinosuunnitelmassa. Elinkeinosuunnitelma on teetettävä valtuutetulla asiantuntijalla yhtenä sukupolvenvaihdoksen osana. Tässä opinnäytetyössä olevaa liiketoimintasuunnitelmaa voitaneen käyttää elinkeinosuunnitelman pohjana siinä vaiheessa, kun sukupolvenvaihdos on ajankohtainen.

Teemahaastattelussa ja eri keskustelutilanteissa yrittäjien kanssa esiin tuli asioita, joihin heidän oli paneuduttava aiempaan syvemmin. Nykyisten yrittäjien osalta näihin asioihin kuuluu muun muassa maatalan sisarosuuden pohdinta. Kohdemaatalan jatkajaa sen sijaan ei ole tarvinnut miettiä: Tatu Huttusen perhe, yrittäjä itse mukaan lukien, on pitänyt häntä tilan tulevana isäntänä jo useampien vuosien ajan, koska muut sisarukset eivät ole olleet halukkaita jäämään tilalle viljelijöiksi. Siitä johtuen, tuleva maanviljelijä joutui miettimään esimerkiksi yrityksen visioita ja strategioita.

Liiketoimintasuunnitelman johtoajatukseksi oli keskittyä oletettuun tilanteeseen, jossa sukupolvenvaihdos on jo tehty ja Tatu Huttunen on siirtynyt sen yhteydessä tilan isännäksi tehden kaivinkonetöitä sivutoimisesti. Totesimme töiden järjestyksen olevan käytännössä kuitenkin niin, että kaivinkonetyö tulee olemaan yrittäjän ensisijainen tulonlähde. Tästä huolimatta, viljelyyn on tarkoitus panostaa tulevaisuudessa suunnitelmien mukaisesti.

Tämän opinnäytetyön viitekehys rakentui maanviljelystä, maarakennuksesta, pienyrittäjyydestä, sukupolvenvaihdoksesta ja liiketoimintasuunnitelmasta sekä niihin liittyvistä teemoista. Koska käsitelimme edellä mainittuja asioita Suomen olosuhteet huomioon ottaen, vieraskielistä lähdemateriaalia ei ollut saatavilla. Liiketoimintasuunnitelman teoria on kenties ainut osuus, jossa olisimme voineet käyttää enemmän esimerkiksi englanninkielisiä lähteitä.

Maanviljelystä alana teorian tietoa löytyi runsaasti ja vaivatta useista luotettavista lähteistä. Asiaan vaikuttanee se, että alalla on pitkä historia, voimakas kehitys ja useita säädöksiä, jotka tulee toiminnassa ottaa huomioon. Viljanviljelyä koskevia ajantasaisia teoksia oli sen sijaan niukemmin ja siitä syystä kyseisen osion tiedot ovat pitkälti samasta lähteestä.

Maarakennus alaa koskevan teorian tiedon etsiminen oli kenties haastavinta muihin teoriaosuuksiin verrattuna. Jouduimme turvautumaan ainoastaan yhteen internet-lähteeseen saadaksemme tietoa maarakennusalan nykytilasta. Maarakennusalan tulevaisuuden näkymiä oli pääteltävissä kohdeyrityksen alueen rakennus- ja tiehankkeiden perusteella. Suunnitelmia rakennus- ja tiehankkeita koskien löytyikin alan nykytilan tietoja paremmin.

Tässä opinnäytetyössä yksi tiedonkeruumenetelmä oli teemahaastattelu. Käytimme Liitteen1 haastattelurunkoa, jonka kysymysten ympärille keskustelut yrittäjien kanssa rakentuivat. Haastattelurungossa olevat kysymykset vaativat useita tarkentavia lisäkysymyksiä, mistä johtuen haastatteluun tarvitsi enemmän aikaa kuin aluksi kuvittelimme. Aluksi haastattelimme Tatu Huttusta koneyrityksen nykytilasta ja tulevaisuudesta. Toisella kerralla haastattelimme Iris ja Jukka Huttusta Kuttaniemen tilan tämän hetkisestä tilanteesta. Kaikki yrittäjät kertoivat oman näkemyksensä kohdetilan tulevaisuudesta. Näkemykset olivat pitkälti samansuuntaisia, koska he olivat keskustelleet asioista aiemminkin.

Tapasimme eri järjestöistä ihmisiä, jotka ovat työnsä puolesta tekemisissä työmme aihepiirien, erityisesti maatilayrittäjyyden, kanssa. ELY-keskukselta tapasimme agronomi Leena Hiltusen, jonka työnkuvaan kuuluu muun muassa maaseutuelinkeinot, maatilan omistajanvaihdos ja nuoren viljelijän aloitustuki. Hän opasti meitä edellä mainituissa asioissa. Marjo Valtanen toimii ProAgria Pohjois-Savo

ry:ssä yritysneuvojana vastuualueenaan Sisä-Savo, jonka alueelle myös kohdemaatilamme sijoittuu. Valtanen toimii lisäksi maaseudun mikroyritysten asiakasvastaava-hankkeessa. Hän on tehnyt useita maatilain elinkeinosuunnitelmia ja antoi meille hyviä vinkkejä, mitä asioita meidän tulisi ottaa työssämme ja erityisesti liiketoimintasuunnitelmassa huomioon.

Maanviljelijöiden, metsänomistajien ja maaseutuyrittäjien etujärjestön (MTK) Kuopion toimipisteessä tapasimme Minna Mustosen, joka kertoi meille hyödyllisiä lähteitä sekä neuvoi olemaan yhteydessä Savonia-Ammattikorkeakoulun Iisalmen yksikköön. Kävimme tapaamassa Iisalmissa lehtori Hannu Viitalaa. Hän on opettanut muun muassa sukupolvenvaihdosta ja maatilain kannattavuutta koskevia asioita. Nykyajan maatilain toimintaa koskevien tietojen lisäksi saimme häneltä käyttöömmme muutamia laskelmapohjia, joiden avulla voi tarkastella maatilain kannattavuutta.

Edellä mainittuja asiantuntijoita emme varsinaisesti haastatelleet eikä meillä siis ollut tapaamisia varten myöskään haastattelurunkoja. Teimme ainoastaan muistiinpanoja heidän opastuksistaan ja pyrimme ottamaan heidän näkemyksensä huomioon tätä opinnäytetyötä tehdessämme. Asiantuntijoista oli meille suuri apu, sillä he auttoivat meitä näkemään ja ymmärtämään varsinkin maatilain yritystoimintaa koskevia asioita paremmin eri näkökulmista.

Opinnäytetyössä oli mielestämme loogista kertoa aluksi teorial tietoa muun muassa maataloudesta ja koneyritytytydestä. Teoria pohjusti työmme pääpainopistettä, liiketoimintasuunnitelmaa, joka sijoittuu työssämme heti teoriaosuuden jälkeen. Käytimme liiketoimintasuunnitelman tekemisessä apuna Finnveran työkirjaa. Koska työkirjassa keskitytään kohdeyritystämme suuremman yrityksen suunnitelman laatimiseen, yhdistelimme tekemässämme liiketoimintasuunnitelmassa toisiinsa kytkeytyviä osioita kuten tuote- ja tuotantosunnitelmat. Emme myöskään kokeneet tarpeelliseksi toistaa riskejä omassa kappaleessaan, koska mielestämme samat asiat tulivat esille SWOT -analyysin uhissa ja heikkouksissa.

Tarkoituksenamme oli, että laskelmat olisivat olleet suuremmassa roolissa liiketoimintasuunnitelmassa. Tiukasta aikataulusta ja laskelmien vaativuudesta johtuen emme pystyneet hyödyntämään Hannu Viitalalta saatuja laskelmapohjia parhaalla mahdollisella tavalla. Agrologiopiskelijat suorittavat 3–5 opintopisteen

laajuisia kursseja oppiakseen käyttämään kyseisiä laskelmapohjia. Omalta osaltaan työntekoa ja etenkin päätelmien kirjoittamista rajoitti toimeksiantajien toive olla käyttämättä yritysten taloutta koskevia lukuja. Tästä johtuen työstä puuttuu esimerkiksi kattavampi tuloslaskelma ja tase.

Opinnäytetyöprosessin etenemiseen vaikuttivat useat seikat. Varsinaisen kirjoitustyön alkuun saaminen vaati useiden viikkojen suunnittelua ja kokonaisuuden hahmottamista. Aihepiirisuunnitelman esittämisen jälkeen työn sisältö selkeytyi ja pääsimme aloittamaan kirjoittamisen. Tea palasi opiskelujen pariin välivuoden jälkeen tämän opinnäytetyön myötä, ja prosessin alkuvaiheessa orientoituminen kirjoittamiseen vaati aikansa.

Prosessin alkaessa Marilla oli vielä joitakin kursseja suoritettavana ja se toi omat haasteensa aikataulujen yhteensovittamiseen. Teimme selkeän aikataulusuunnitelman työn tekemiseen yhdessä ja jaoimme osaksi teorian aihealueita, mikä mahdollisti myös itsenäisen työskentelyn. Saimme sovittua tapaamiset asiantuntijoiden kanssa siten, että meillä molemmilla oli mahdollisuus niihin osallistua. Myös yrittäjiä haastatellessa olimme molemmat läsnä.

Työnjako ja aikataulutus onnistuivat mielestämme hyvin. Ainoastaan prosessin loppuvaiheessa meille tuli liian kiire opinnäytetyön palauttamista koskevien väärinkäsitysten takia. Halu valmistua suunnitellussa aikataulussa ja henkilökohtaisen elämän tilanteet vaikuttivat siihen, että emme halunneet viivyttää opinnäytetyön palauttamista. Prosessin viimeisinä viikkoina motivaatio työnteekoon laski osittain kiireen takia, minkä vuoksi kriittisyys työtä kohtaan heikkeni.

Kokonaisuudessaan olemme kuitenkin tyytyväisiä opinnäytetyöhömmme. Myös kohdeyrittäjille on ollut työmme teoriaosuuksista, esimerkiksi sukupolvenvaihdesta käsittelevästä osuudesta, jo nyt hyötyä. Kuten kerroimme, opinnäytetyöprosessin myötä he ovat alkaneet miettiä erinäisiä asioita aiempaa enemmän. Näitä ovat sukupolvenvaihdosprosessin lisäksi yritystoiminnan laajentamisen ja muun kehittämisen eri mahdollisuudet.

LÄHTEET

Julkaisut:

Enroth, A. 2007

Maatalouden yhtiöittäminen. Teoksessa Ari Enroth, Peter Österman ja Taina Harmoinen (toim.), Maatilayrityksen yhtiöittäminen. Tieto tuottamaan 120. ProArgia Maaseutukeskusten liitto. Keuruu, 66–67.

Finnvera 2001

Miten laaditaan hyvä Liiketoimintasuunnitelma, Business Plan. Työkirja. Kuopio.

Haapanen, M., Heikura, J. & Leino, K. 2004

Maatila liikeyrityksenä. WSOY. Helsinki.

Hannus, J. 2004

Strategisen menestyksen avaimet. Tehokkaat strategiat, kyvykkyydet ja toimintamallit. ProTalent Oy. Jyväskylä.

Hiittu, M. & Hiittu, M. 2008

Hullujusseja ja pillareita Maanrakennuskoneita Pohjolassa 1900 - 1980. Alfamer Oy. Vantaa.

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2000

Tutkimushaastattelu. Yliopistopaino. Helsinki.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009

Tutki ja kirjoita. 15., uudistettu laitos. Tammi. Helsinki.

Immonen, R. & Lindgren J. 2009

Onnistunut sukupolvenvaihdos. Talentum. Helsinki.

Jokinen, R., Lukkari, M., Syrjälä-Qvist, L. & Vuoristo, T. 1992

Tuottava maatila. Uudistetun laitoksen 1.painos. Otava. Keuruu.

Kallio, J. 2002

Pienyrityksen kehittymisen tiet. Tietosanoma Oy. Helsinki.

Karlöf, B. 2004

Strategian rakentaminen – sisältö ja välineet. Edita. Helsinki.

Karttulan kunta 2010

Karttulan maatilat tuotantosuunnittain.

Kuhmonen, T. & Niittykangas, H. 2008

Maaseudun tulevaisuus. Ajattelun käsikirja. Maahenki Oy. Jyväskylä.

Laurila, I.P. 2004

Maatalouden EU-aika. Teoksessa Pirjo Markkola (toim.), Suomen maatalouden historia III. Suurten muutosten aika. Jälleenrakennuskaudesta EU-Suomeen. Gummerus. Jyväskylä.

Mäkelä, P. & Yli-Halla, M. 2008

Viljat. Teoksessa Mervi Seppänen (toim.), Peltokasvien tuotanto. Opetushallitus. Vammala, 47–55.

Osuuspankki 2009

Sukupolvenvaihdon opas.

Paavilainen, J. 2007

Muun yritystoiminnan yhtiöittäminen. Teoksessa Ari Enroth, Peter Österman ja Taina Harmoinen (toim.), Maatilayrityksen yhtiöittäminen. Tieto tuottamaan 120. ProAgria Maaseutukeskusten liitto. Keuruu, 76–83.

Rikkonen, P., Mäkinen, H., Suutarinen, J. & Meriläinen, P. 2008

Mitä menestyminen on? Teoksessa Pasi Rikkonen, Taina Harmoinen ja Hanne Teräväinen (toim.), Maatilayrityksen menestystekijät. Tieto tuottamaan 123. ProAgria Maaseutukeskusten liitto. Porvoo, 9-27.

Seppänen, M., Yli-Halla, M., Stoddard, F. & Mäkelä, P. 2008

Kasvutekijät. Teoksessa Mervi Seppänen (toim.), Peltokasvien tuotanto. Opetushallitus. Vammala, 7–21.

Siikarla, P. 2001

Onnistunut yrityskauppa ja sukupolvenvaihdos. Yrityskirjat Oy. Jyväskylä.

Tilastokeskus 2009

Tilastollinen vuosikirja. Helsinki.

Timmons, J.A., Zacharakis, A. & Spinelli, S. 2004

Business plans that work. A guide for small business. McGraw-Hill. New York.

Vuorela, H. 2010

Ruokatiskillä pitää olla kotimainen vaihtoehto. Maaseudun Tulevaisuus. 22.3.2010. Uutiset, 3.

Österman, P. 2007

Yritysmuodon valinta. Teoksessa Ari Enroth, Peter Österman ja Taina Harmoinen (toim.), Maatilayrityksen yhtiöittäminen. Tieto tuottamaan 120. ProArgia Maaseutukeskusten liitto. Keuruu, 6–9.

Internet lähteet:

L1336/1997

Kirjanpitolaki. 30.12.1997. Luettavissa sähköisessä muodossa osoitteessa <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336>

A503/2007

Maa- ja metsätalousministeriön asetus maatalouden ympäristötuen perus- ja lisätoimenpiteistä ja maatalouden ympäristötuen erityistuista. 26.4.2007. Luettavissa sähköisessä muodossa osoitteessa

<http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2007/20070503>

Finnvera 2010

Investoinnit. Luettu 16.2.2010.

<http://www.finnvera.fi/fi/Liiketoiminnan-aloitus/Loeydae-ratkaisuja-rahoitustarpeisiin/Investoinnit#pop181>

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus 2010

Pohjois-Savon elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus. Tiehankkeet.

Luettu 15.4.2010.

<http://www.ely-keskus.fi/fi/ELYkeskukset/pohjoissavonely/Tiehankkeet/Sivut/default.aspx>

Euroopan unionin portaali 2010

Politiikka ja toiminta, maatalous. Luettu 1.3.2010.

http://europa.eu/pol/agr/index_fi.htm

Koneyrittäjienliitto 2009

Maarakennusala. Luettu 17.2.2010. <http://www.koneyrittajat.fi/?id=55>

Korkeaoja, J. 2004

Maatalouden rakennekehitykseen voidaan vaikuttaa. 11.8.2004. Luettu 10.1.2010. <http://wwwb.mmm.fi/tiedotteet2/tiedote.asp?nro=1561>

Maa- ja metsätalousministeriö 2010

Maatalouden tuet. Luettu 29.3.2010.

<http://www.mmm.fi/fi/index/etusivu/maatalous/tuet.html>

Maaseutuvirasto 2007

Alkuvoimaa aloitustuesta. Luettu 13.3.2010.

http://www.mavi.fi/attachments/mavi/maaseudunrahoitus/5ApaWWVgc/Aloitustuki_2009_FARMARI.pdf

Maaseutuvirasto 2009

EU:n maksamat tuet. Luettu 31.3.2010.

<http://www.mavi.fi/fi/index/eutuet/eutukitietoa.html>

Maaseutuvirasto 2010

Tuki maatalouden elinkeinosuunnitelman laadintaan. Luettu 13.3.2010.

<http://www.mavi.fi/fi/index/maaseudunrahoitus/elinkeinosuunnitelmantuki.html>

Maatalousyrittäjien eläkelaitos 2009

Luopumistuki. Luettu 17.3.2010.

<http://www.mela.fi/Elaketurva/Luopumistuki>

Moilas Oy 2008

Moilas Oy Info. Luettu 5.3.2010.

<http://www.moilas.fi/fi/index.cfm?ID=1724>

Nuori Yrittäjä 2010

Yhdessä tehdään yrityksiä. Luettu 22.3.2010.

http://www.nuoriyrittaja.fi/ny_mita.html

Opetushallitus 2010

Etälukio. Yrittäjyysväylä. Luettu 10.1.2010.

<http://www2.edu.fi/yrittajyysvayla/?page=223>

Pohjois-Savon liitto 2006

Pohjois-Savon Maakuntasuunnitelma 2030. Luettu 15.4.2010.

<http://www.pohjois-savo.fi/fi/psl/liitetiedostot/maakuntasuunnitelma/Maakuntasuun2030.pdf>

Rikkonen, P. 2003

Maatalouden tulevaisuus vuoteen 2025. Elintarvikeketjun asiantuntijoiden tulevaisuudenkuvia Suomen maataloudesta.

Väliraportti. Luettu 25.3.2010.

<http://www.mtt.fi/mtts/pdf/mtts32.pdf>

Rikkonen, P. 2009

Suomen maatalous ja maaseutuelinkeinot 2009. Luettu 29.3.2010.

https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/mtt/mtt/julkaisut/suomenmaatalousjamaaseutuelinkeinot/jul109_SM2009.pdf

Routio, P. 2007

Kyselevät tutkimustavat. Luettu 19.2.2010.

<http://www2.uiah.fi/projects/metodi/064.htm#teemahaas>

Ruotsalainen kansanpuolue 2009

Talousarvio ja varat. Luettu 30.3.2010. <http://www.eusta.fi/eu/budjetti>

Sisä-Savon seutuyhtymä 2010

Yrityshaku. Haku: kaivinkone. Luettu 17.2.2010. <http://yritykset.sisa-savonseutuyhtyma.fi/>

Julkaisemattomat lähteet:

Huttunen, I. 2010

Haastattelu 15.2.2010

Huttunen, J. 2010

Haastattelut 15.2.2010 ja 8.3.2010

Huttunen, T. 2010

Haastattelut 12.2.2010 ja 15.2.2010

LIITE 1 Haastattelun runko

Keskeiset kysymykset

1. Mitä tuotteita/palveluita yritys tarjoaa?
2. Miten hinnoittelu ja myyntikanavat toimivat?
3. Millainen on yrityskuva ja viestintä?
4. Miten yrityksen tuotekehitys toimii?
5. Millaista yrityksen tuotanto on?
6. Millainen on yrityksen laatutaso?
7. Millainen on yrityksen organisaatio ja henkilöstö?
8. Mihin osaaminen perustuu?
9. Millainen yhteistyöverkosto yrityksellä on?
10. Millaisia asiakassegmenttejä yrityksellä on?
11. Mitkä ovat yrityksen kilpailukeinot?
12. Ketkä ovat avainkilpailijat?

LIITE 2 Viljelyn laskelmat

Viljelyn tuotot ja tuet

Viljelykasvi	ha	sato kg/ha	tuotanto kg	€/kg	Tuotot yht.	Tuet / ha	Tuet yht.
Vehnä	30	3300	99 000	0,12	11 880 €	548 €	16 440 €
Ohra	20	3200	64 000	0,10	6 400 €	548 €	10 960 €
Kaura	15	3000	45 000	0,07	3 150 €	548 €	8 220 €
Rypsi	5	1200	6 000	0,29	1 746 €	548 €	2 740 €
Yhteensä	70	10700	214 000	0,58	23 176 €		38 360 €
Tuotot ja tuet yht.							61 536 €

Viljelyn keskeisimmät kustannukset

	€/kg	kg / ha	ha	Kustannus yht.
Lannoite				
Pellon Y 2	0,277	300	45	3 739,50 €
Pellon Y 3	0,240	300	20	1 440,00 €
Pellon Y 6	0,377	300	5	565,50 €
Kasvinsuojelu	10,000	6	70	4 200,00 €
Siemenvilja oma				
Vehnä	0,2	240	30	1 440,00 €
Ohra	0,2	250	20	1 000,00 €
Kaura	0,19	230	15	655,50 €
Siemenvilja osto				
Vehnä	0,54	240	30	3 888,00 €
Ohra	0,50	250	20	2 500,00 €
Kaura	0,45	230	15	1 552,50 €
Rypsi	2,15	8	5	86,00 €
Yhteensä				21 067,00 €

	Määrä	€/ määrä	Yht.
Peltovuokra / hehtaari	57	130,00 €	7 410,00 €
Traktoritunnit (vuodessa)	360	38,00 €	13 680,00 €
Puimuritunnit (vuodessa)	22	75,00 €	1 650,00 €
Yhteensä			22 740,00 €

Kustannukset yhteensä	43 807,00 €
-----------------------	-------------

Tuotot + tuet - kustannukset	17 729,00 €
------------------------------	-------------

LIITE 3 Kaivinkoneurakoinnin laskelmat

Kaivinkoneurakoinnin tulot vuodessa

Kaivinkonetunnit	1100	58,50 €	64 350,00 €
------------------	------	---------	-------------

Kaivinkoneurakoinnin keskeisimmät kustannukset

	Määrä	€/ kpl	Yht.
Siirrot	35	130,00 €	4 550,00 €
Polttoaineet	9900	0,95 €	9 405,00 €
Huollot	3	700,00 €	2 100,00 €
Vakuutukset	1	650,00 €	650,00 €
Yhteensä			16 705,00 €

Tulot - kustannukset			47 645,00 €
----------------------	--	--	-------------

LIITE 4 Investointilaskelmat

Maatalouden lähivuosien investoinnit

Investointi	Hankintahinta	Käyttöaika vuosia	Poisto / vuosi
Leikkuupuumuri	15 000 €	10	1 500 €
Viljasiilo	30 000 €	12	2 500 €
Konehalli	56 667 €	20	2 833 €
Yhteensä	101 667 €		6 833 €

Koneurakoinnin lähivuosien investoinnit

Investointi	Hankintahinta	Käyttöaika vuosia	Poisto / vuosi
Ojakauha	4 000 €	7	571 €
Kaapelikauha	3 500 €	7	500 €
Encon	12 000 €	10	1 200 €
Siirtolavetti	13 000 €	15	867 €
Maansiirtokärry	15 000 €	10	1 500 €
Työmaaöljysäiliö	2 000 €	20	100 €
Työkalut	10 000 €	10	1 000 €
Konehalli	113 333 €	20	5 667 €
Yhteensä	172 833 €		11 405 €